JOSE LUIS CECEÑA

El imperio del dólar

EL IMPERIO DEL DOLAR

José Luis Ceceña

Sin duda que este libro va a satisfacer plenamente a cuantos se interesan por los problemas económicos, y en particular a los estudiosos y especialistas en economía. Mucho se ha hablado y escrito del gigantesco poder económico de los grandes monopolios norteamericanos, que se proyecta a la vida toda de su país, y que imprime una dirección muy definida a la política exterior de los Estados Unidos de Norteamérica.

Pero lo que ya no se conoce tanto, por lo menos en lengua española, es de la existencia de una literatura económica documentada, que demuestre sin lugar a dudas que ese poder existe, que no se trata de una construcción basada en simples afirmaciones motivadas, tal vez por intereses ajenos a los de reflejar y denunciar una realidad.

José Luis Ceceña, quizás el economista mexicano más preparado en la materia, se ha impuesto la tarea de demostrar que cuanto se afirma del "gigantismo" de los monopolios y de los grupos financieros norteamericanos no solamente es verídico, sino que probablemente sobrepase lo que con fundamento imaginamos.

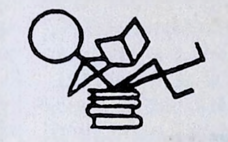
Tenemos en nuestras manos un libro pletórico de cifras, pero cifras que dicen mucho más, que son más elocuentes que los análisis verbales que se imponen la denuncia de una estructura irracional de la economía

(Pasa a la segunda solapa)

EL IMPERIO DEL DOLAR

JOSE LUIS CECEÑA
INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES ECONOMICAS
U.N.A.M.

EL IMPERIO DEL DOLAR



EDICIONES "EL CABALLITO"
MEXICO, D. F. 1972

EL IMPERIO DEL DOLAR

Primera edición



IMPRESO EN MEXICO
PRINTED IN MEXICO

PRESENTACION

Los grandes grupos financieros *norteamericanos, impulsados por su afán de lograr utilidades máximas y poder económico y político, han ido penetrando profundamente en las economías de los países subdesarrollados —los que alcanzaron su independencia política desde el siglo pasado y los recientemente liberados del coloniaje político—, en los que han logrado dominar las más importantes actividades económicas, especialmente la producción industrial, la minería, el petróleo, las finanzas y el comercio, tanto exterior como interior. A esta penetración no han escapado ni las naciones capitalistas de mayor desarrollo económico, pues en el periodo de la postguerra de manera progresiva los grandes* grupos financieros *norteamericanos, a través de sus corporaciones "multinacionales" o "transnacionales", han ido alcanzando posiciones dominantes en sectores económicos estratégicos de esos países, entre los cuales figuran destacadamente Canadá, la Gran Bretaña, la República Federal Alemana y Francia.*

Las inversiones directas norteamericanas en el exterior han aumentado de manera explosiva en las últimas décadas: el valor en libros alcanzó un total de cerca de 80 mil millones de dólares en el año de 1970, frente a 32 mil millones apenas diez años atrás, lo que significa que se han más que duplicado en sólo una década.

En la base de la expansión económica norteamericana se encuentra una estructura monopolista de grandes proporciones, caracterizada por la formación de grandes grupos *financieros que dominan enjambres de empresas gigantescas en los más variados campos de la actividad económica; esos grupos, además de dominar la vida económica norteamericana tienen bajo su control instituciones científicas, tecnológicas, educativas, museos, fundaciones y hasta organizaciones como la Cruz Roja y los* boy scouts.

La fuerza económica de los grandes grupos financieros *les ha permitido penetrar profundamente en las esferas del gobierno norteamericano hasta los más altos niveles —gabinete, organismos económicos y políticos importantes, embajadas— con lo que han logrado influir de manera determinante en la política económica gubernamental, dentro del*

país y en el exterior, convirtiendo al Estado de los Estados Unidos en un poderoso instrumento al servicio de sus intereses. Ello explica la orientación de la acción gubernamental norteamericana en materia de aranceles, cuotas de importación, contratos de guerra, créditos al exterior, apoyo a la inversión privada en el extranjero, sistemas de seguro a los capitales colocados en otros países...

El estrecho entrelazamiento de los grupos financieros *con el gobierno, que corresponde a la etapa de* capitalismo monopolista de Estado *a que ha llegado el sistema económico norteamericano, plantea a los países receptores de capitales problemas muy serios, ya que no sólo tienen que hacer frente a la enorme fuerza de las "corporaciones transnacionales", sino también a las presiones, represalias, boicots, amenazas y hasta la intervención directa del gobierno de los Estados Unidos. Casos como los de Guatemala, República Dominicana, Brasil y, más recientemente, los de Perú y Chile, para citar sólo algunos del período de la postguerra, son muy ilustrativos del apoyo que el gobierno norteamericano otorga a los intereses privados yanquis en el exterior.*

El deseo de contribuir, así sea modestamente, al más amplio conocimiento de la estructura monopolista de la economía norteamericana, cuya expresión más acabada son los grandes grupos financieros, *las normas de su conducta y el grado de expansión mundial que han logrado, nos ha llevado a preparar el presente estudio, que tiene básicamente un propósito de divulgación y no de análisis académico, y el cual presentamos al lector con el deseo de que lo encuentre útil para la comprensión del sistema económico capitalista contemporáneo y de los grandes problemas que plantea al desarrollo independiente de nuestros países.*

* * *

En la preparación del trabajo que ahora publicamos conté con la valiosa y entusiasta colaboración de la economista Alma de María Chapoy, Investigadora Asociada del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, la que agradezco cumplidamente, relevándola desde luego de la responsabilidad que se derive de los errores numéricos y de tipo conceptual, que sólo a mí corresponden. Deseo también dejar testimonio de mi reconocimiento a Elvia Wong, por la colaboración que me prestó en el tedioso e ingrato trabajo mecanográfico.

J. L. C.

Capítulo I

EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO MONOPOLISTA DE LOS ESTADOS UNIDOS *

La Guerra Civil (1861-65) marca el punto de flexión de la economía de los Estados Unidos, que de una estructura preponderantemente agropecuaria, se proyecta hacia un vigoroso desarrollo industrial y financiero. La Guerra Civil significó la quiebra del sistema esclavista de la gran explotación agrícola del Sur y el triunfo del sistema capitalista industrial basado en el trabajo asalariado.

El vigor del desarrollo industrial de los Estados Unidos, a partir de la Guerra Civil fue tan grande que, cinco años después de terminada la contienda, para 1870, se colocó en el *segundo lugar* en escala mundial por el valor de su producción industrial, al aportar el 23 por ciento del total, siendo superado solamente por el Reino Unido, al que correspondió el 32 por ciento de la producción manufacturera mundial. Para finales del siglo XIX, los Estados Unidos desplazaron al Reino Unido del primer lugar, y en 1913 su aportación fue del 36 por ciento de la producción industrial mundial. El Reino Unido pasó

* Se utilizó la siguiente bibliografía: Myers, Gustavo, *History of the Great American Fortunes*, Modern Library, New York, 1937; Holbrook, Stewart H., *The Age of the Moguls*, Doubleday & Co., New York, 1956; Flynn, John T., *Grandes Fortunas*, Editorial Juventud Argentina, Buenos Aires; *The Temporary National Economic Committee*, monografía 21, "Competition and Monopoly in American Industry", U. S. Government Printing Office Washington, 1941; Müntz, Morton y Cohen, Jerry S., *America, Inc.*, The Dial Press, New York, 1971.

al segundo lugar con el 14 por ciento del valor de la producción industrial del mundo.[1]

Surgimiento de los gigantes

La formación de la Standard Oil Company (Ohio), en 1870, se considera propiamente como el punto de arranque de la formación de grandes monopolios en los Estados Unidos. El personaje central de este monopolio fue John D. Rockefeller.

Rockefeller se inició en el negocio petrolero en 1865, al asociarse a Samuel Andrews en la empresa Rockefeller and Andrews.

Con la incorporación de un nuevo socio, Henry M. Flager, yerno del rico fabricante de whisky Stephen V. Harkness, la empresa tomó el nombre de Rockefeller, Flager and Andrews. El éxito alcanzado llevó a Rockefeller a la transformación de su negocio en una sociedad anónima, naciendo así la Standard Oil Company (Ohio), en el año de 1870, con un capital de *un millón de dólares* (cifra elevada para la época). Las acciones de la compañía quedaron distribuidas como sigue: John D. Rockefeller, 2 667 acciones; William Rockefeller (hermano de John), 133; O. B. Jennings, 1 000; Henry M. Flager, 133; Samuel Andrews, 133, y Stephen V. Harkness, 133.

Rockefeller y sus socios procedieron luego a absorber la mayor parte de los negocios petroleros independientes, con lo que aumentaron su dominio sobre la industria, al grado de convertirse en un verdadero monopolio del negocio petrolero. Un paso importante en este proceso de monopolización del petróleo fue la constitución, en 1879, del primer trust de los Estados Unidos, el Standard Oil Trust. Con la formación del trust, Rockefeller logró controlar una serie de empresas petroleras, al constituirse en la figura central del "Comité de fiduciarios" que manejó el trust.

La vida del Standard Oil Trust, sin embargo, fue efímera, ya que la opinión pública norteamericana concentró sus ataques contra los monopolios en la empresa dominada por Rockefeller, debido a los procedimientos inescrupulosos que puso en práctica, que determinaron que el trust fuera disuelto por el Estado de Ohio. En 1882 se procedió a la sustitución del trust por una nueva forma monopolista, la Holding Company, naciendo así la Standard Oil Company de Nueva Jersey.

El monopolio de la industria petrolera permitió a la Standard Oil Co. (New Jersey) obtener utilidades muy elevadas: en el período de 1896 a 1906, logró una tasa de utilidades que fluctuó entre el 48.8 por ciento y el 84.5 por ciento anual, habiendo repartido dividendos de un 39.7 por ciento anual, en promedio.

Durante esta misma época nacieron otros grandes monopolios, entre los cuales cabe destacar los siguientes:

1882	National Cash Register. Máquinas registradoras.
1886	Westinghouse Co. Aparatos eléctricos.
1889	Diamond Match Co. Cerillos y fósforos.
1890	American Tobacco. Cigarrillos y maquinaria para su elaboración.
1890	Distilling and Cattle Feeding. Licores y alimentos para animales.
1891	American Sugar Refining Co. Refinación de azúcar.
1892	General Electric Co. Aparatos eléctricos.
1895	Anaconda Copper Co. Minería de cobre y oro.
1898	International Paper. Papel.
1898	National Biscuit Co. Galletas y pastas.
1899	United Shoe Machinery Corp. Máquinas para calzado.
1899	United Fruit Co. Fruta, principalmente banano.
1899	American Smelting and Refining Co. Minería.
1901	United States Steel Corp. Hierro y acero.
1901	American Can Co. Envases de hoja de lata.
1901	Amalgamated Copper. Minería, cobre.
1902	International Harvester Co. Maquinaria agrícola.
1903	E. I. Du Pont de Nemours. Industria química.
1903	Ford Motor Co. Automóviles.
1906	Corn Products Refining Co. Alimentos de maíz.

Estas son algunas de las grandes empresas que se formaron en la última parte del siglo pasado y principios

[1] Wm. Ashworth, *A Short History of International Economy, 1850-1950*, Longmans, Green and Co., Londres, 1959, pág. 38.

del presente, siendo todas ellas producto de fusiones de un buen número de empresas que operaban en forma independiente y que fueron combinadas en una sola con fines monopolistas. Como ejemplos cabe citar a la American Tobacco (fusión de 5 empresas, con el 95 por ciento de la producción del ramo); American Sugar Refining (fusión de 17 empresas, con el 78 por ciento del ramo); United Shoe Machinery (fusión de 7 empresas con el monopolio de la maquinaria para calzado); International Harvester (fusión de 5 empresas que controlaban el 85 por ciento de la producción de maquinaria agrícola), y la United States Steel Corp. (fusión de 8 empresas del ramo siderúrgico).

El proceso de monopolización de la economía norteamericana siguió su curso en los años posteriores, fortalecido por una variedad de factores como la guerra y la preparación militar, la expansión económica y militar en el exterior, el debilitamiento relativo de países que eran fuertes rivales de los Estados Unidos (Gran Bretaña, Alemania, Francia) y muy particularmente la gran ayuda que los grupos monopolistas reciben del gobierno norteamericano en diversidad de formas, tanto dentro de la Unión Americana como en sus operaciones en escala mundial. Hoy por hoy, los grupos monopolistas norteamericanos son los más poderosos del mundo capitalista, ya que no solamente dominan la economía de los Estados Unidos, sino que tienen enormes ramificaciones en todo el mundo occidental, tanto en los países llamados subdesarrollados, como en los propios países industriales. En esta obra dedicaremos capítulos especiales a precisar el grado de dominio que han logrado en los Estados Unidos y en escala mundial.

Formas y prácticas monopolistas.

El proceso de concentración y centralización reviste una variedad de formas monopolistas, que van desde los "acuerdos entre caballeros", que son entendimientos no escritos entre grandes capitalistas respecto a asuntos de

interés común, hasta la "fusión" de diversas empresas en una gran corporación, pasando por otras formas de organización de mayor o menor grado de integración, mediante las que los magnates logran aumentar su dominio en los distintos ramos en que operan. Nos ocuparemos aquí de precisar en qué consisten algunas de las formas que consideramos más importantes, así como las distintas conductas de esas organizaciones monopolistas.

Sociedad anónima.—Como punto de arranque de nuestro análisis, conviene que precisemos en qué consiste la sociedad anónima, por ser propiamente la *célula del organismo económico del sistema capitalista.* Como se sabe, la sociedad anónima, o sociedad por acciones, tuvo su nacimiento en el año de 1602, en Amsterdam, fecha en que se organizó la Compañía Holandesa de las Indias Orientales.

La sociedad anónima consiste en una organización cuyo capital está representado fundamentalmente por "acciones comunes", o acciones al portador, con *derecho a voto* (un voto por cada acción), y por "acciones preferentes", que generalmente no tienen derecho a voto. El control de la empresa corresponde a quien (o quienes) controlen más del 50 por ciento de las acciones comunes, es decir, de los votos, aunque con frecuencia se puede controlar la empresa con un paquete de acciones menor del 50 por ciento, lo que acontece cuando las demás acciones se encuentran muy diseminadas. El caso típico lo tenemos en la General Motors, la mayor empresa industrial del mundo, que desde hace años se encuentra bajo el control de la familia Du Pont, la que posee alrededor del 24 por ciento de las acciones comunes.

La sociedad anónima también puede emitir "bonos", es decir, títulos de deuda, cuando necesita obtener recursos financieros para modernizarse o ampliar sus operaciones. Los tenedores de bonos se convierten en *acreedores* de la empresa, a diferencia de los poseedores de acciones, que no son acreedores de la compañía, sino *co-propietarios.*

Los accionistas de una sociedad anónima tienen derecho, además de controlarla, si poseen un paquete suficientemente grande de acciones, a participar en las *utilidades* en proporción a las acciones que poseen, pero en el caso de que la empresa incurra en pérdidas, las absorberán en la proporción en que posean acciones comunes. Los poseedores de bonos, en cambio, no tienen derecho a participar en las utilidades, sino que reciben los *intereses* estipulados en dichos bonos; en el caso de que la empresa incurra en pérdidas, los poseedores de bonos tienen, de cualquier manera, derecho a sus intereses.

La sociedad anónima es una forma de organización que domina el escenario de las economías capitalistas, por las grandes ventajas que tiene. En primer lugar, permite reunir en una empresa los ahorros de gran número de personas, quienes pueden comprar acciones o, si lo prefieren, adquirir bonos. En segundo lugar, la responsabilidad de los accionistas está limitada a la suma que han invertido en sus acciones, lo que significa que, en casos de pérdida o de quiebra, sus riesgos se limitan al monto de sus acciones y, por lo tanto, sus demás bienes quedan a salvo. En tercer lugar, como las acciones son "al portador" (no nos referimos aquí, por el momento, al caso de las "acciones nominativas"), pueden transferirse en propiedad a terceros, mediante venta o cesión de cualquier tipo, en caso de que así convenga. (Estas operaciones de venta de acciones y de bonos también son facilitadas por las Bolsas de Valores, de las que nos ocuparemos adelante.) Finalmente, la sociedad anónima puede tener una vida muy prolongada, casi indefinida, porque no depende de la existencia física de ninguno de los accionistas, ni aun del que ejerza el control, como sería el caso de las *sociedades personales*.

Las notorias ventajas de la sociedad anónima frente a los demás tipos de organización de los negocios la convirtieron en la célula del sistema capitalista. Actualmente es la base de la organización empresarial en todos los ramos importantes de la economía: banca, industria, transportes, seguros, comercio y servicios en general.

La proliferación de las sociedades anónimas dio origen, entre otras, a las Bolsas de Valores, cuya función esencial consiste en facilitar la compra y venta de acciones y bonos de empresas privadas, de valores de empresas gubernamentales y de valores de los propios gobiernos. Las Bolsas de Valores, debemos señalarlo, han sido medios que se han utilizado para *operaciones de bolsa de tipo especulativo* por parte de grandes magnates, con lo que han obtenido grandes utilidades y aumentado su control sobre los negocios (nos ocuparemos de algunas de estas operaciones en el momento oportuno).

El trust.—Esta forma de organización monopolista es quizás la primera que surgió en el proceso de centralización económica en los Estados Unidos y, por circunstancias históricas determinadas, llegó a simbolizar al monopolio, especialmente en su forma más inescrupulosa y rapaz. El trust fue ideado por Samuel C. T. Dodd, abogado al servicio de Rockefeller en la Standard Oil (Ohio), en el año de 1879, con el objetivo esencial de utilizarlo como un medio para lograr el control del negocio petrolero.

Los rasgos esenciales de este trust fueron los siguientes: los accionistas de la Standard Oil (Ohio), formada en 1870, y los de las empresas afiliadas a la Standard Oil, convinieron en *canjear* sus acciones por "certificados trust" de la Standard Oil Trust, resultando de ello que esos accionistas cedían el control de sus empresas al trust, manejado por un Consejo de fiduciarios formado, primero, por tres personas y, luego, por nueve (de los cuales John D. Rockefeller era la figura central); a cambio, obtenían el derecho de disfrutar de las utilidades del conjunto de las empresas incluidas en el trust. A través de este expediente (el trust), Rockefeller logró afianzar el monopolio de la actividad petrolera en los Estados Unidos en esa época.

Como dato interesante, que revela hasta qué grado era intensa ya la tendencia hacia el monopolio, podemos señalar que los productores de semilla de algodón paga-

ron a la Standard Oil Trust la suma de *250 000 dólares* sólo por una copia del convenio del trust, ya que deseaban imitarlo.[2]

Aunque la forma trust se extendió a otros negocios, como el del azúcar, en donde se formó el American Sugar Trust, en 1887, su vigencia fue muy corta debido a que fue declarado ilegal y a que se encontraron otras formas monopolistas que resultaron más ventajosas, entre ellas la Holding Company o Compañía Tenedora. Como ya indicamos, la misma Standard Oil Trust, iniciadora del trust, se disolvió en 1882 para adoptar la nueva modalidad de Holding Company.

La Holding Company.—El Estado de Nueva Jersey, deseando fomentar la organización de negocios y derivar de ello beneficios fiscales y de otro orden, aprobó una ley en la que se *permitía que una empresa poseyera o mantuviera acciones de otras compañías.* Se creó así la base legal para la formación de la Holding Company o "compañía tenedora" de acciones.

Una de las primeras empresas que adoptaron la forma de Holding Company, si no es que la primera, fue la Standard Oil de Rockefeller, con el nombre de Standard Oil Company of New Jersey, en el año de 1882.

La Holding Company es, en esencia, una empresa cuyo negocio consiste en *adquirir acciones de compañías de operación* en alguna o varias líneas industriales o de otro tipo, con el fin de *controlarlas desde un solo puesto de mando,* imprimiéndoles una política que convenga a los intereses de quienes dominan a la Holding Company. Es, por lo tanto, una forma de organización claramente monopolista.

La Holding Company permite, además del control de una amplia variedad de empresas de operación, obtener mayores rendimientos por cada dólar invertido, no solamente por las ventajas que reporta el monopolio que se logra (para los que la controlan), sino porque con fre-

[2] Stewart H. Holbrook, *The Age of the Moguls,* Doubleday and Co., Nueva York, 1956, pág. 132.

cuencia *se requiere una inversión relativamente reducida* para controlar muchas empresas mediante la compra de paquetes de acciones comunes que permiten dominarlas. Esta última ventaja se amplía con la formación de una Holding Company de "segundo grado", es decir, una compañía que controle a varias Holding Companies a la vez. De esto resulta una extensa *piramidación de control* que reporta grandes beneficios a quienes controlan la Holding Company que forma la cúspide de la pirámide.

Actualmente, la Holding Company es ampliamente utilizada dentro de los Estados Unidos y en las operaciones en el exterior. Así, muchas filiales de las grandes empresas norteamericanas en la América Latina son controladas a través de *compañías tenedoras,* algunas de las cuales, por razones diversas, principalmente fiscales, tienen como sede lugares como Panamá y Bermudas. Como ejemplo, podemos citar a la Celatino, que es una Holding Company de la Celanese Corporation of America, a través de la cual controla varias de las filiales que operan en México, Colombia y otros países latinoamericanos.

El cartel.—Aunque, en los Estados Unidos, el cartel no ha tenido tan extensa utilización como en Alemania, ha sido una forma de organización monopolista de alguna importancia, especialmente para las operaciones en el exterior. Las características del cartel son las siguientes: es un *convenio escrito,* firmado por empresas de un ramo determinado, mediante el cual se comprometen a adoptar una serie de medidas comunes en relación a uno o varios aspectos importantes de su negocio, con vistas a asegurar el control del ramo o la defensa común de sus intereses. Las empresas signatarias del cartel siguen manteniendo su independencia, y sólo tienen que operar de acuerdo con las estipulaciones a que se han comprometido.

El cartel puede referirse principalmente a alguno o varios de los problemas siguientes: 1) *fijación de cuotas*

de producción; 2) *división del mercado,* por territorios; 3) *fijación de precios,* y 4) *uso común de patentes.* De las cuatro categorías, las primeras tres son utilizadas más ampliamente.

El cartel que se establece para fijar cuotas de producción entre los signatarios del mismo persigue la finalidad de *restringir la producción* a un nivel determinado, para ajustar la oferta a una demanda dada, y *lograr elevar el precio o mantenerlo a un nivel conveniente para los miembros del cartel.* Generalmente, este tipo de cartel incluye también el de la fijación de precios, ya que la distribución de cuotas es solamente un medio para restringir la oferta y mantener precios que aseguren las utilidades que persiguen los integrantes del cartel. Las cuotas son fijadas generalmente sobre la base de *distribuir una cifra tope entre los signatarios,* en proporción a la producción que cada uno de ellos haya logrado durante un año, o período de varios años, que se tome como base. Esto significa que, dentro del cartel, se mantiene la misma posición relativa de cada uno de los signatarios, conforme a su importancia anterior al convenio.

Estos tipos de *cartels* se han utilizado tanto dentro de los Estados Unidos y otros países, como en escala internacional, sobre todo en relación a la producción de materias primas, en donde con frecuencia hay la tendencia a que la producción exceda a la demanda efectiva, especialmente en épocas de depresión económica. Se han formado organizaciones de cartels de productores, en una amplia variedad de mercancías: carbón y coque, acero, estaño, plomo, cobre, hule, azúcar, aluminio, azufre y muchos otros productos. El Cartel del Acero y del Carbón, en Europa (Plan Schuman), pertenece a este tipo de organización, y en México tenemos el caso típico de Azúcar, S. A., formado durante la depresión de 1929-32, y que ahora subsiste con el nombre de Unión Nacional de Productores de Azúcar (UNPASA).

El cartel de "cuotas" y de "precios" es considerado como un tipo de organización monopolista no muy rígida,

y de efectividad limitada, debido a varios factores. En primer lugar, como no logra incluir a todos los productores del ramo respectivo, *los que quedan fuera del convenio* no están sujetos a las disposiciones de restringir la producción, lo que dificulta el logro de mantener la oferta total dentro del tope fijado por el cartel. En segundo lugar, cuando por acción del cartel y otros factores, se logra que los precios tiendan a elevarse, los productores no sujetos al cartel aprovechan al máximo la coyuntura elevando su producción, con lo cual limitan los beneficios de los integrantes del cartel. Finalmente, aun los miembros del cartel, al ir mejorando los precios, tienden a exceder sus cuotas (a espaldas del cartel), con lo que a la larga, puede resultar inoperante el cartel mismo.

El cartel constituye un instrumento monopolista importante para el control de los mercados mundiales (también internos) de parte de las grandes empresas de distintos países. Mediante acuerdos de cartel, grandes empresas norteamericanas han logrado afianzar su control sobre el mercado latinoamericano y de otras regiones, dividiéndose el mercado mundial con las grandes empresas alemanas, británicas y de otros países.

El primer caso de un cartel internacional tuvo lugar a fines del siglo pasado, en 1896, fecha en que se firmó un convenio de *división de mercados* entre la Aluminium Company of America (Alcoa), del Grupo Mellon, de los Estados Unidos, y la AIAG, monopolio suizo-alemán del aluminio. Según el convenio, los signatarios se respetarían sus respectivos mercados, absteniéndose de operar en el del otro. Este cartel incluyó también el uso común de patentes y tecnología. En el año de 1901, se renovó, ampliándose con la participación de tres de los más importantes productores de aluminio en Europa: British Aluminium Company, Compagnie des Forges (Francia), y Compagnie d'Alais et Camargues (Francia). Cada uno de los signatarios se reservó su mercado doméstico, que consideraron como "mercados cerrados", y tuvieron una participación en el resto del mundo, llamado "mercado

abierto", sobre la base de cuotas fijadas a cada miembro. La Alcoa logró obtener una cuota del 21 por ciento del "mercado abierto", es decir, fuera de los Estados Unidos, Canadá, Francia, Suiza y el Reino Unido. Con el fin de eliminar la competencia de precios entre los miembros del cartel, se estableció un comité encargado de fijar los precios para las ventas en el llamado "mercado abierto". De esta manera, los compradores de aluminio en cada uno de los países de los signatarios del cartel y de los países fuera de esa área, constituyeron un "mercado cautivo" sujeto a las conveniencias del cartel.[8]

Otros casos importantes merecen mención: el cartel petroquímico del gran monopolio alemán, la I. G. Farben, y de la poderosa Standard Oil of New Jersey, que tuvo vigencia aun en el período de hostilidades entre Alemania y los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial (por ello la Standard Oil de Nueva Jersey fue acusada de traición por amplios grupos de la opinión pública); el Cartel del Acero y del Carbón, llamado Plan Schuman, que se organizó en el año de 1950 para combinar los principales intereses en esas dos importantes ramas de la siderurgia, especialmente entre alemanes y franceses, aunque bajo la fuerte influencia norteamericana; el cartel de equipo eléctrico suscrito por nueve de las empresas más importantes del ramo en el mundo, encabezadas por la General Electric, del Grupo Morgan, mediante el cual se dividieron el mercado mundial, convirtiéndolo así en un "mercado cautivo".

El cartel de "patentes" consiste en un convenio escrito sobre el uso de patentes de los signatarios, sobre determinadas bases. Un ejemplo de este tipo de cartel, entre muchos otros, es el firmado por los dos más importantes productores de equipo eléctrico y de lámparas incandescentes en los Estados Unidos: la General Electric, del Grupo Morgan, y la Westinghouse Electric, del Grupo Mellon. El cartel estableció el "mutuo reconocimiento de las patentes de cada uno de los signatarios y el derecho, sujeto a ciertas normas, de usarlas de manera mancomunada". Se fijaron precios, y se dividieron los mercados entre los dos signatarios. De los miembros del cartel, la General Electric, por ser el más fuerte, tuvo gran influencia en la fijación de las normas a su favor.

[8] Stocking and Watkins, *Cartels in Action*, pág. 227.

Como puede apreciarse, el cartel es una organización monopolista que permite a los grandes productores de un ramo aumentar su dominio y elevar sus utilidades a través de restricciones de la oferta y de la fijación de precios altos.

La fusión.—Una de las formas más utilizadas en los Estados Unidos para monopolizar la economía por parte de grandes capitalistas, es la *fusión, en una sola empresa*, de dos o más compañías. Las empresas fusionadas pierden su individualidad e independencia, y pasan a formar parte de la nueva gran empresa como simples divisiones, e incluso perdiendo totalmente su identificación anterior En todo el proceso de monopolización de la economía norteamericana, la fusión ha jugado un papel destacado desde la terminación de la Guerra Civil hasta nuestros días, en todos los ramos de la actividad económica.

Un ejemplo muy ilustrativo de la magnitud que llegan a alcanzar las fusiones, nos lo proporciona la formación de la gigantesca United States Steel Corporation, la más importante empresa siderúrgica del mundo, organizada en el año de 1901, y la primera que superó la cifra de mil millones de dólares de capitalización. La U. S. Steel Corp. se integró con la fusión de las siguientes grandes empresas:

American Tin Plate, que se había organizado en 1898 por la fusión de treinta y seis empresas que controlaban el 75 por ciento de la capacidad total de producción de hojalata en los Estados Unidos.

American Steel and Wire, formada en 1898 por la fusión de diecinueve compañías que controlaban el 80 por ciento de la producción de alambre y sus productos.

National Tube Co., que resultó de la fusión de veintiuna empresas que controlaban el 80 por ciento de la producción de tubos de acero.

American Steel Hoop, que se había formado por fusión de nueve compañías productoras de cintas y flejes de acero.
American Sheet Steel Co., formada años atrás por fusión de veintiséis importantes empresas productoras de lámina de acero.
Carnegie Co., empresa siderúrgica de primera línea, que se había formado por fusión de dieciséis empresas del acero.
Federal Steel Co., organizada por fusión de cinco compañías en el año de 1898.
National Steel Co., que se había organizado en 1899 por fusión de siete importantes empresas siderúrgicas.

De esta manera, la U. S. Steel Corporation se formó por fusión de ocho grandes empresas, que a su vez habían sido el resultado de la *fusión de 139 compañías.*

La posición monopolista de la U. S. Steel Corp. en el ramo de la industria del hierro y del acero era evidente: controlaba el 75 por ciento de la producción de lingote de acero del país, el 90 por ciento de la producción de rieles, el 85 por ciento de la fabricación de estructuras metálicas, el 80 por ciento de la capacidad de producción de hojalata y del 85 al 90 por ciento de la producción de alambre. Después de su fundación, la U. S. Steel se integró aún más con la absorción de otras empresas importantes, tales como la Lake Superior Consolidated, poseedora de yacimientos cuantiosos de mineral de hierro, la American Bridge Co. (que se había formado en 1901 con la fusión de veintisiete compañías que producían estructuras para puentes) y la Shelby Tube Co., que producía tubos de acero sin costura.

La capitalización de la U. S. Steel Corp. se elevó a 1 400 millones de dólares, al momento de constituirse, siendo la primera empresa que sobrepasó los mil millones de capital en los Estados Unidos y en el mundo. La composición del capital de la compañía fue la siguiente:[4]

Acciones ordinarias	Dls.	508 227 000.00
Acciones privilegiadas	„	510 205 743.00
Bonos al 5%	„	303 450 000.00
Bonos fundamentales (supuestos)	„	80 963 680.00

[4] John T. Flynn, *Grandes Fortunas.* Editorial Juventud, Buenos Aires, 1945. pág. 484.

Una parte importante del capital de la U. S. Steel Corp. era ficticio, según dictamen del Comisario de Corporaciones de los Estados Unidos, quien estimó que el *valor real* de los bienes de la empresa sólo ascendían a 682 millones de dólares. Esto significaba que "buena parte de las acciones privilegiadas y la totalidad de las acciones comunes no estaban garantizadas por capital real alguno".[5]

Es importante señalar que, en esta promoción, Morgan tuvo un beneficio líquido de 62.5 millones de dólares. Con razón se llamó a Morgan el "genio financiero más grande de los Estados Unidos y del mundo". Entre las grandes promociones realizadas por J. Pierpont Morgan, además de la formación de la U. S. Steel Corp., podemos mencionar la formación de la International Harvester (en sociedad con McCormick) y la General Electric.

Entrelazamiento de consejeros.—Otra forma importante mediante la cual los grandes magnates logran ampliar su dominio monopolista sobre ramas importantes de la economía, es el entrelazamiento de consejeros en un amplio número de empresas. Los principales miembros del Consejo de Administración de los grandes bancos se encuentran *entrelazados* —participan juntos en el consejo de una misma empresa— en una variedad de compañías bancarias, industriales, comerciales, de transporte, mineras, etc., y con frecuencia se entrelazan en dos o más de las grandes empresas que dominan un ramo determinado. El destacado economista norteamericano Victor Perlo, nos proporciona los siguientes datos para el año de 1955, relativos al entrelazamiento de los consejeros de cinco grandes bancos de los Estados Unidos.[6]

[5] John T. Flynn, *op. cit.*, pág. 484.
[6] Perlo Victor, *The Empire of High Finance*, Int'l. Publishers, N. Y. 1957, pág. 95.

	Em-presas	Indus-tria	Servs. públi-cos	Finan-zas	Total
		Millares de millones de Dls.			
First National City	115	13.5	12.7	44.0	70.2
Chase Manhattan Bank	104	13.7	15.7	39.1	68.5
Guaranty Trust	91	8.7	14.1	33.8	56.6
Bankers Trust	84	8.8	3.0	33.9	45.7
J. P. Morgan and Co.	92	22.0	8.2	14.6	44.8

De acuerdo con estos datos, miembros del Consejo de Administración del First National City se entrelazaban con miembros de los consejos de administración de 115 empresas, las que disponían de 70 200 millones de recursos, correspondiendo 13 500 millones de dólares a empresas industriales, 12 700 a compañías de servicios públicos y 44 000 millones de dólares a empresas financieras. El Chase estaba entrelazado con 104 compañías, que disponían de 68 500 millones de dólares; el Guaranty Trust, con 91, con 56 600 millones; el Bankers Trust con 84, con 45 700 millones, y J. P. Morgan and Co., con 92, con 44 800 millones de dólares de recursos.

Este entrelazamiento de consejeros es una manifestación concreta de la existencia de poderosos "grupos financieros" que cuentan con grandes ramificaciones en la banca, la industria y los servicios, tales como el Grupo Rockefeller-Chase, el Morgan y otros. De ellos nos ocuparemos con alguna amplitud en el capítulo II de este estudio.

Los efectos monopolistas del entrelazamiento de consejeros se aprecia en toda su intensidad cuando tiene lugar en las dos o tres mayores empresas de un ramo determinado, y los consejeros de que se trate corresponden a algunos de los grandes grupos financieros. Como ejemplos notables, podemos mencionar lo que sucede en la American Telephone and Telegraph, en las grandes compañías de seguros y grandes bancos, y en industrias tan importantes como la automotriz, la de conservas alimenticias y otras.

Compra de empresas.—La absorción de empresas independientes es otra importante forma de aumentar el control monopolista, por parte de las grandes compañías. Este instrumento se ha utilizado constantemente en los Estados Unidos a lo largo del proceso de monopolización de la economía y, en años recientes, se ha intensificado en escala mundial.

La compra de una empresa independiente puede llevar a la fusión de la misma con la compañía compradora y a la pérdida de su identidad; también puede dar lugar a la desaparición total de la empresa adquirida cuando la compra tiene por objeto eliminarla, porque así convenga a la compradora; sin embargo, el caso más frecuente consiste en la compra de empresas independientes que siguen operando con su misma "razón social", pero bajo el control de la compañía compradora. Como ejemplos de este último procedimiento podemos citar los siguientes: La Philco fue adquirida por la Ford y continúa operando con la misma razón social; Sheraton Hotels es ahora propiedad de la International Telephone and Telegraph; la Westinghouse adquirió la Canada Dry y los relojes suizos Movado, que siguen operando con la misma identidad; la United Fruit adquirió en México la Clemente Jacques, que sigue bajo ese mismo nombre.

Los conglomerados.—Una modalidad relativamente reciente que está adoptando la monopolización de la economía es el llamado "conglomerado", consistente en un enjambre de empresas de una amplia variedad de actividades económicas, que son controladas por una gran empresa. La tendencia actual hacia la formación de conglomerados es notoria, pues una a una las grandes empresas van ampliando sus ramificaciones no solamente en la línea original de sus actividades y en las relacionadas con ella, sino en muchas otras de índole muy diversa. Ejemplos sobresalientes de conglomerados son el de la International Telephone and Telegraph, cuya actividad original fue la del ramo de telecomunicaciones, tanto dentro de los Estados Unidos como en el ex-

terior, y se ha ido extendiendo a ramos tan diversos como el servicio de hoteles (Sheraton) y de alquiler de automóviles (Avis); el de la Ling Tempco-Vought, que opera simultáneamente en la industria aeroespacial, la siderurgia y en otras ramas; el de la empresa Textron, que originalmente operaba en el ramo textil y que se ha ramificado a campos tan diversos y numerosos, que vale la pena analizarla con algún detalle, porque puede tomarse como un ejemplo de hasta qué grado están llegando a ampliarse los conglomerados.[7]

El conglomerado de la Textron se ha formado con una serie de adquisiciones de empresas durante el período de 1943 a 1963, en los siguientes ramos:

Actividad	Empresas
Textil	10
Aviación y partes	3
Equipo electrónico	11
Instrumentos ópticos	4
Máquinas herramientas	3
Fundiciones de hierro y acero	3
Tubos de metal	2
Estampado de metales	2
Válvulas y conexiones	3
Maquinaria para productos metálicos	2
Partes y refacciones para fundiciones	2
Bombas, cadenas, etcétera	1
Calderas y otros productos industriales	8
Partes y refacc. para vehículos de motor	2
Equipo para transmisión eléctrica	2
Pinturas	3
Baleros	2
Triplay y otros productos de madera	3
Productos plásticos	3
Productos abrasivos	2
Máquinas, turbinas y botes marinos	3
Muebles	3
Productos químicos agrícolas	2
Productos farmacéuticos	2
Equipo de radiotransmisión	1
Transporte marítimo	1
Granjas avícolas	2
Plumas para escribir (Sheaffer Pen)	1
Calzado	1
Productos varios y servicios	17

[7] Houghton Harrison F., *Economic Report on Corporate Mergers*, citado por Morton Mintz and Jerry S. Cohen en *America, Inc.*, 1971, págs. 37-39.

De las ciento cuatro empresas que forman el conglomerado de la Textron, solamente diez operan en el ramo textil, actividad original de la compañía, mientras que las otras noventa y cuatro sé dedican a más de cuarenta ramos distintos, que comprenden renglones tan disímbolos como los siguientes: producción de equipo y partes para aviones y automóviles, la industria de máquinas herramientas y otras de tipo pesado, la fabricación de pinturas, muebles, plumas-fuente, extensibles Speidel para relojes, zapatos, cierres (marca Talon), medicinas, plásticos, productos químicos para la agricultura, botes marinos, transporte marítimo y *hasta la cría de pollos.*

Los conglomerados se han extendido al exterior, teniendo como caso típico, en México, el de la Anderson Clayton que, además de seguir figurando como la primera en el ramo de algodón, se ha ampliado a la fabricación de aceites comestibles (ACCO), margarina (Primavera), harinas para repostería (Pronto), gelatinas (Pronto), alimentos balanceados para animales (Api Aba), dulces (Luxus) e incluso ha instalado granjas avícolas.

Consideramos que con la explicación presentada de las principales formas de organización que adoptan los monopolios, y los ejemplos y datos concretos sobre cada una de ellas, el lector podrá formarse una idea clara del proceso y del grado del desarrollo monopolista de la economía, desde la formación de la Standard Oil (Ohio), por el célebre John D. Rockefeller, en 1870, que puede considerarse como el más importante iniciador de la formación de monopolios.

Prácticas monopolistas

Es pertinente ahora que nos ocupemos de algunas de las formas de conducta más destacadas que han observado los monopolistas para acrecentar su dominio de la economía y elevar al máximo sus utilidades.

Gangsterismo.—Los métodos gangsteriles han sido de amplio uso para la dominación económica en los Estados Unidos, sobre todo en la primera etapa del proceso de concentración y centralización del poder económico. La casi totalidad de las "grandes fortunas" y de las empresas monopolistas han utilizado métodos gangsteriles en alguna de sus formas, para lograr sus propósitos de dominio y lucro.

Los métodos gangsteriles o de raqueterismo cubren una amplia gama: amenazas, despojo, fraude, manipulaciones bursátiles, soborno y compra de autoridades (legisladores, jueces, gobernadores y altos funcionarios federales), bloqueo ilegal de rivales, destrucción de propiedades de competidores, violencia, llegando hasta el asesinato y la guerra. Veamos algunos ejemplos sobresalientes de estos métodos gangsteriles.

Las primeras "grandes fortunas" de los Estados Unidos se formaron básicamente utilizando métodos gangsteriles:

Stephen Girard (nació en Burdeos, Francia, en 1750) fue el primer millonario de los Estados Unidos, habiendo acumulado su fortuna principalmente por medio de métodos fraudulentos, derivados del transporte marítimo, del comercio y de las finanzas. Obtuvo grandes ganancias aprovechando la insurrección de los negros de Santo Domingo contra los franceses, y con el comercio con China y las Indias Occidentales; aumentó luego su fortuna aprovechando la Guerra de Independencia de los Estados Unidos y la guerra con Inglaterra en 1812, así como con manipulaciones relacionadas con el "Primer Banco de los Estados Unidos", que fue un banco gubernamental establecido en 1791, liquidado años después en 1811. Stephen Girard, suficientemente rico, fundó su propio banco en 1812, el Girard Bank de Filadelfia, que opera hasta nuestros días. La guerra de los Estados Unidos e Inglaterra, que estalló en 1812, vino a dar una nueva coyuntura a Girard para aumentar su fortuna.

John Jacob Astor, otro de los primeros multimillonarios de los Estados Unidos, acumuló su vasta fortuna mediante el empleo de métodos gangsteriles. Nacido en Alemania, en 1763, emigró a los Estados Unidos a la edad de veinte años, con sólo cinco libras esterlinas en el bolsillo. En Nueva York logró obtener trabajo con el comerciante en pieles finas Robert Bowne, por un salario de dos dólares a la semana. A pesar del bajo salario, la conexión con Bowne le abrió las puertas de la fortuna, pues el negocio de pieles finas resultó de gran lucratividad, y Astor lo aprovechó plenamente.

En tiempo relativamente corto, Astor logró constituirse en el verdadero monopolista de la compra-venta de pieles finas en el noroeste de los Estados Unidos y en parte del Canadá, fundando una compañía propia, la American Fur Company. A través de esta empresa, Astor controló el comercio de pieles de las tribus indígenas de la región, utilizando para ello desde precios inequitativos, el fraude, la venta forzada de licores, y el soborno de autoridades, hasta el despojo y el crimen.

El éxito logrado por Astor en el comercio de pieles finas le dio una base sólida para emprender otros tipos de negocios, principalmente el acaparamiento y alquiler de terrenos urbanos en la ciudad de Nueva York, el negocio bancario y la especulación. La crisis financiera de 1836-37, que significó la ruina para millares de ahorradores, proporcionó grandes beneficios a J. J. Astor, que era accionista y factor decisivo en cuanto menos cinco bancos: Manhattan Bank, Merchant's Bank, Mechanics Bank, Bank of America y National Bank.

Al morir John Jacob Astor en el año de 1848, dejó una fortuna de cuarenta millones de dólares, la mayor

conocida hasta entonces en los Estados Unidos, siendo su principal beneficiario su hijo, William B. Astor. Con base en esta herencia, y siguiendo las huellas de su padre, William B. logró incrementar enormemente los negocios y la fortuna de la familia, con la estrecha cooperación de su hijo, John Jacob Astor II. Acaparamiento, alquiler y venta de terrenos en la ciudad de Nueva York, inversiones bancarias, especulaciones financieras y control de ferrocarriles constituyeron los negocios predilectos de la familia. William B. Astor poseía setecientos edificios sólo en la ciudad de Nueva York; su hijo era el principal accionista del New York Central Railroad, y ambos eran accionistas de varios bancos.

La gran fortuna acumulada por William B. y John Jacob II estimada en más de doscientos millones de dólares en 1890, pasó principalmente a William Waldorf Astor, hijo de John Jacob II. Sólo en bienes raíces, la familia Astor poseía en la ciudad de Nueva York ciento ocho millones de dólares.

William Waldorf Astor, que en 1899 adoptó la nacionalidad británica, llegó a formar parte de la nobleza inglesa, al adquirir el título de Vizconde, otorgado por el Rey Jorge V.

El "Comodoro" *Vanderbilt*.—Originario de Staten Island, en donde nació en 1794, Vanderbilt se inició en el transporte marítimo a la edad de diecisiete años, con un capital de cien dólares que le prestó su madre. Al morir en 1877, a la edad de 83 años, dejó una fortuna de ciento cinco millones de dólares, la mayor conocida hasta entonces en los Estados Unidos.

Vanderbilt es un ejemplo clásico de la formación de una gran fortuna mediante procedimientos gangsteriles: utilizó ampliamente el soborno de autoridades, las amenazas contra rivales, las manipulaciones con valores ferroviarias, intervenciones armadas (Nicaragua), el abuso para su beneficio de comisiones gubernamentales, el fraude, el uso abusivo de subsidios gubernamentales y de concesiones de tierras nacionales, etcétera.

Los principales jalones en la formación de la gran fortuna de Cornelius Vanderbilt fueron los siguientes: la "fiebre del oro" de California, que le dio una gran oportunidad para extender grandemente sus servicios navieros a través de Nicaragua, en donde obtuvo la concesión de la ruta del Río San Juan para su empresa Accesory Transit Company,[a] que puede considerarse quizás la primera inversión norteamericana en el extranjero; la Guerra Civil (1861-65), en la que fue nombrado agente naviero del gobierno por el Secretario de la Guerra, Edwin M. Stanton, y en la que aprovechándose de su cargo oficial logró acumular una fortuna de veinte millones de dólares por medio de procedimientos indebidos (comisiones del 5 al 10 por ciento en la contratación de barcos, entre otros); el negocio de ferrocarriles, en los que se convirtió en el personaje más importante, incrementó su fortuna de manera sustancial, mediante sobornos de autoridades para obtener concesiones, subsidios y tierras; manipulaciones fraudulentas con las acciones y bonos ferroviarios (sólo en el control y fusión del New York Central y el New York Hudson River RR hizo una emisión de 44 millones de dólares de valores "aguados").[b]

La fortuna del "Comodoro", fue incrementada por sus herederos a tal grado que, en 1889, se estimó oficialmente en trescientos millones de dólares (ferrocarriles, bancos, industrias), con procedimientos semejantes a los utilizados por el viejo Vanderbilt.

John D. Rockefeller.—La gran fortuna de Rockefeller, como ya indicamos, se generó en el petróleo, teniendo a la Standard Oil como núcleo más importante. Los procedimientos utilizados por Rockefeller fueron en alto grado de tipo gangsteril, de los que merecen ser señalados los siguientes:

Rebajas o descuentos de tarifas ferroviarias.—Rocke-

[a] Jhon T. Flynn, *op. cit.*
[b] Ibídem.

conocida hasta entonces en los Estados Unidos, siendo su principal beneficiario su hijo, William B. Astor. Con base en esta herencia, y siguiendo las huellas de su padre, William B. logró incrementar enormemente los negocios y la fortuna de la familia, con la estrecha cooperación de su hijo, John Jacob Astor II. Acaparamiento, alquiler y venta de terrenos en la ciudad de Nueva York, inversiones bancarias, especulaciones financieras y control de ferrocarriles constituyeron los negocios predilectos de la familia. William B. Astor poseía setecientos edificios sólo en la ciudad de Nueva York; su hijo era el principal accionista del New York Central Railroad, y ambos eran accionistas de varios bancos.

La gran fortuna acumulada por William B. y John Jacob II estimada en más de doscientos millones de dólares en 1890, pasó principalmente a William Waldorf Astor, hijo de John Jacob II. Sólo en bienes raíces, la familia Astor poseía en la ciudad de Nueva York ciento ocho millones de dólares.

William Waldorf Astor, que en 1899 adoptó la nacionalidad británica, llegó a formar parte de la nobleza inglesa, al adquirir el título de Vizconde, otorgado por el Rey Jorge V.

El "Comodoro" Vanderbilt.—Originario de Staten Island, en donde nació en 1794, Vanderbilt se inició en el transporte marítimo a la edad de diecisiete años, con un capital de cien dólares que le prestó su madre. Al morir en 1877, a la edad de 83 años, dejó una fortuna de ciento cinco millones de dólares, la mayor conocida hasta entonces en los Estados Unidos.

Vanderbilt es un ejemplo clásico de la formación de una gran fortuna mediante procedimientos gangsteriles: utilizó ampliamente el soborno de autoridades, las amenazas contra rivales, las manipulaciones con valores ferroviarios, intervenciones armadas (Nicaragua), el abuso para su beneficio de comisiones gubernamentales, el fraude, el uso abusivo de subsidios gubernamentales y de concesiones de tierras nacionales, etcétera.

Los principales jalones en la formación de la gran fortuna de Cornelius Vanderbilt fueron los siguientes: la "fiebre del oro" de California, que le dio una gran oportunidad para extender grandemente sus servicios navieros a través de Nicaragua, en donde obtuvo la concesión de la ruta del Río San Juan para su empresa Accesory Transit Company,[7] que puede considerarse quizás la primera inversión norteamericana en el extranjero; la Guerra Civil (1861-65), en la que fue nombrado agente naviero del gobierno por el Secretario de la Guerra, Edwin M. Stanton, y en la que aprovechándose de su cargo oficial logró acumular una fortuna de veinte millones de dólares por medio de procedimientos indebidos (comisiones del 5 al 10 por ciento en la contratación de barcos, entre otros); el negocio de ferrocarriles, en los que se convirtió en el personaje más importante, incrementó su fortuna de manera sustancial, mediante sobornos de autoridades para obtener concesiones, subsidios y tierras; manipulaciones fraudulentas con las acciones y bonos ferroviarios (sólo en el control y fusión del New York Central y el New York Hudson River RR hizo una emisión de 44 millones de dólares de valores "aguados").[8]

La fortuna del "Comodoro", fue incrementada por sus herederos a tal grado que, en 1889, se estimó oficialmente en trescientos millones de dólares (ferrocarriles, bancos, industrias), con procedimientos semejantes a los utilizados por el viejo Vanderbilt.

John D. Rockefeller.—La gran fortuna de Rockefeller, como ya indicamos, se generó en el petróleo, teniendo a la Standard Oil como núcleo más importante. Los procedimientos utilizados por Rockefeller fueron en alto grado de tipo gangsteril, de los que merecen ser señalados los siguientes:

Rebajas o descuentos de tarifas ferroviarias.—Rocke-

[7] Jhon T. Flynn, *op. cit.*
[8] Ibídem.

feller logró para la Standard Oil un trato preferencial en el transporte del petróleo, por el sistema ferroviario, consistente no sólo en la aplicación de *tarifas menores* que las vigentes para otras empresas, sino en la *bonificación* de parte de los pagos de transporte que hacían sus competidores. Esas concesiones pudo obtenerlas por su posición monopolista, la que se consolidó aún más, con esos privilegios.

Destrucción de propiedades de competidores.—Los agentes de la Standard Oil volaron una refinería perteneciente a un competidor, el Sr. Matthews, que no había aceptado alinearse a la política de Rockefeller. Los tribunales comprobaron los hechos y condenaron a la Standard a pagar una indemnización de 85 000 dólares. Rockefeller logró sus propósitos de eliminar a su competidor, ya que Matthews quedó arruinado, porque buena parte de la indemnización tuvo que utilizarla en pagar honorarios a los abogados que intervinieron en el litigio.

Soborno de autoridades.—Rockefeller utilizó el poder de su dinero para sobornar autoridades de distintos niveles, desde miembros de legislaturas estatales, hasta gobernadores y miembros del Senado. La legislatura de Ohio fue sobornada para "impedir la aprobación de una ley contra los trusts";[10] varios senadores, diputados y magistrados (Joseph B. Foraker, Joseph Bailey y Matthew Stanley Quay, entre otros) recibían cheques de sumas considerables enviados por la Standard para proteger los intereses de Rockefeller (hecho revelado en las famosas "Cartas de Archbold", publicadas por la cadena de Hearst).[11]

A los casos anteriores habría que agregar los de muchos otros fundadores de las grandes fortunas de los Estados Unidos, como el de Du Pont (explosivos y tráfico de armas), el de J. Pierpont Morgan (manipulaciones financieras, grandes "promociones" industriales con

[10] John T. Flynn, op. cit., pág. 134.
[11] Ibidem, pág. 434.

emisión de valores "aguados") y el de Havemeyer (azúcar).

Los métodos gangsteriles han sido utilizados corrientemente por los capitalistas norteamericanos (y de otras nacionalidades) en sus negocios en los países débiles: para controlar concesiones petroleras, mineras y de servicios públicos; en las plantaciones de caucho, chicle, plátanos, azúcar; en la pesca de atún, langosta, camarón, etc. En muchos de estos negocios se han valido de las amenazas, el fraude, el soborno de autoridades, el despojo, el asesinato individual y hasta el genocidio.

Guerra de precios.—La destrucción de rivales mediante "guerra de precios" ha sido un recurso muy utilizado por los capitalistas en la lucha por el control del mercado. La fijación de precios muy por abajo de los costos de producción para eliminar de la competencia a los rivales, ha sido utilizada en la industria del petróleo (Rockefeller y otros), en el transporte marítimo (Vanderbilt), en el transporte ferroviario (Vanderbilt, Harriman y otros) y en muchas otras ramas económicas. Huelga decir que, una vez logrado el propósito, y ya con mayor control sobre el mercado, los monopolistas han subido de nuevo los precios y a un nivel muy superior al que regía con anterioridad.

Precios sobre un punto base.—Este sistema ha sido muy utilizado por grandes negocios como el del acero Por muchos años, las cotizaciones sobre los productos del acero se rigieron por este sistema, llamado "Pittsburgh plus", porque el precio tenía como base la cotización de la United States Steel Corporation para su centro de operaciones, que era Pittsburgh, a la que agregaba el importe del flete de Pittsburgh al lugar de que se tratara. De esta manera, el precio para Los Angeles, por ejemplo, era el que resultaba de agregar al precio de Pittsburgh el flete de esa ciudad a Los Angeles. Dicho precio regía para los clientes en Los Angeles, aunque el proveedor no fuera la planta de la U. S. Steel Corp., en Pittsburgh, sino otra empresa que tuviera plantas side-

rúrgicas en el propio Los Angeles; también regía, aunque el cliente dispusiera de medios de transporte propios y se proveyera en Pittsburgh, y no utilizara el transporte ferroviario para abastecerse de los productos de acero: tenía que pagar el importe de los fletes ferroviarios de cualquier manera.

El sistema de "precios sobre un punto base" o "Pittsburgh plus", era típicamente monopolista y por ello fue combatido por los compradores de productos de acero que lograron hacer que el gobierno norteamericano lo declarara sujeto a las disposiciones de las leyes antimonopolistas. El sistema "Pittsburgh plus" era muy ventajoso para la U. S. Steel, porque desde sus grandes plantas localizadas en Pittsburgh, podía competir en cualquier lugar de los Estados Unidos, pues los clientes tenían que pagar el precio de Pittsburgh más el importe del flete ferroviario al lugar de destino. Esto quiere decir que los productores de acero de Los Angeles, San Francisco, Chicago, etc., no disfrutaban de las ventajas de localización para el abastecimiento de la clientela de los lugares en donde estaban instaladas sus plantas. Debe señalarse que la vigencia del sistema "Pittsburgh plus" se debía a la posición monopolista de la U. S. Steel Corp., que le permitía *determinar* los precios de los productos de acero.

Liderato de precios.—Una de las manifestaciones de la estructura monopolista de la economía norteamericana es que, en las ramas más importantes de la industria, una gran empresa actúa como líder en la fijación de precios. Las demás empresas adoptan los precios fijados por la que ejerce el liderato. En el acero, ha sido la U. S. Steel Corp. la que ha fijado los precios; en el aluminio, la Aluminium Co. of America; en el petróleo, la Standard Oil de New Jersey; en aparatos y equipo eléctrico, la General Electric; en automóviles, la General Motors; en productos químicos, la Du Pont, etcétera.

Control de patentes.—Mediante el control de patentes, las grandes empresas consolidan su dominio sobre las ramas en las que operan, utilizando diversidad de medios: no dando acceso a ellas a otros empresarios; otorgando licencias para su uso a terceros, pero sobre bases atadas, respecto a cantidades a producir, precios de venta, y delimitación de mercados, además del pago de regalías elevadas y de condicionar el otorgamiento de la licencia a la cesión de parte del negocio en favor de la otorgante; soborno de autoridades en las oficinas de patentes, y litigios en contra de competidores, relacionados con el uso de patentes.

Entre los innumerables casos que se han dado en los Estados Unidos, citaremos uno de los que revelan con mayor claridad el grado en que los capitalistas utilizan las patentes como medios de control monopolista, el de la Hartford-Empire Co.

Las investigaciones realizadas por el Comité Económico Nacional Temporal, bajo la Administración de Franklin Delano Roosevelt, puso al descubierto los procedimientos seguidos por la Hartford-Empire para mantener el monopolio del negocio de producción de envases de vidrio. De ellos, debemos señalar los siguientes:

La base del monopolio de la Hartford-Empire era la patente del inventor Steimer, cuyos derechos de explotación compró la Hartford en 1917, por la irrisoria suma de 2 300 dólares. Para prolongar lo más posible la vigencia de la patente, la Hartford recurrió a varios expedientes: litigios y ciertas innovaciones secundarias incorporadas a la patente inicial; dividió el invento principal en cuatro partes, obteniendo derechos de patente para cada una de ellas, pero en forma escalonada (una en 1925, otra en 1928, la tercera en 1931 y la cuarta en 1937), de tal manera que logró una vigencia real mucho mayor que el período normal de diecisiete años que otorga el gobierno norteamericano; al dar licencias para el uso de sus patentes para la fabricación de la maquinaria respectiva, obligaba a los clientes a transferir a la Hartford las innovaciones que hicieran y los derechos de incorporarlas a sus patentes; hacía solicitudes de patentes a la Oficina de Patentes con el objeto de *bloquear* el otor-

gamiento que pudiera hacerse a otros solicitantes, contra los cuales entablaba juicios prolongados y costosos para impedirles la entrada al negocio.

Concertaba acuerdos *cruzados* sobre patentes con otros manufactureros importantes, con el objeto de consolidar su monopolio dividiéndose el mercado. En 1922, firmó un contrato con la Corning Glass Works; en 1924, otro con la Owens-Illinois, y en 1932, uno más con la Hazel-Atlas Glass Co., mediante los cuales se dividía el mercado de producción de máquinas y productos de vidrio, con la preeminencia de la Hartford-Empire.

El otorgamiento de licencias para utilizar sus patentes lo sujetaba a una serie de condiciones, tales como la cantidad a producir, el territorio a explotar, los precios de venta de los productos, además de regalías sustanciales.

Mediante estos procedimientos, la Hartford-Empire logró mantener por mucho tiempo un alto grado de control del negocio de fabricación de maquinaria para la industria vidriera, así como sobre la producción de envases y de otros productos de vidrio, no obstante que la Hartford-Empire no fabricaba ni una sola de esas máquinas, ni tampoco productos de vidrio. Todo lo lograba a través del control de patentes y del empleo de los procedimientos monopolistas que hemos señalado.

Capítulo II

ESTRUCTURA MONOPOLISTA DE LA ECONOMIA NORTEAMERICANA. EPOCA ACTUAL

Como efecto de la Segunda Guerra Mundial y de los fenómenos que le sucedieron, la economía norteamericana acentuó sus características monopolistas de manera por demás notoria. En la actualidad, las actividades económicas más importantes se encuentran dominadas por "pequeños grupos" de grandes empresas, entre las que existen lazos financieros y acuerdos explícitos o tácitos que les permiten adoptar políticas comunes en materia de producción y precios, y de otros aspectos importantes, con lo que acrecientan su poder monopolista. En el presente capítulo nos ocuparemos de precisar el alto grado de concentración económica que caracteriza a la economía norteamericana en la actualidad.

Los Cien Gigantes

Una centena de grandes empresas forma la columna vertebral de la economía norteamericana. Estas empresas son el factor dominante en la banca, los seguros, la industria, los transportes, la electricidad y el comercio. Los recursos conjuntos de los Cien Gigantes en 1970 ascendieron a la fabulosa cifra de 678 131 millones de dólares, distribuidos en las más importantes actividades, en la siguiente forma:

LAS 100 EMPRESAS MAYORES EN EE. UU.
(Año de 1970)

Actividades (1)	No. de empresas (2)	Absolutos Recursos totales (Millones de Dls.) (3)	Relativos % (4)
Finanzas	48 (a)	381 773 (a)	56.3 (a)
Bancos	31	242 637	35.8
Seguros	17	139 136	20.5
Industrias	35	188 887	27.9
Servicios	17 (b)	107 471 (b)	15.8 (b)
Teléfonos	1	49 641	7.3
Electricidad y Gas	7	24 349	3.5
Transportes	7	23 398	3.5
Comercio	2	10 083	1.5
TOTAL	100	678 131	100.0

FUENTE: Cifras tomadas de la revista *Fortune*, mayo de 1971.
NOTAS: a) Comprende las cifras de bancos y seguros.
b) Incluye las cifras de teléfonos, transportes, electricidad, gas y comercio.

La importancia que tiene el sector financiero en el conjunto es impresionante. Casi la mitad de las cien, son instituciones financieras: treinta y un bancos y diecisiete compañías de seguros. Estas cuarenta y ocho grandes empresas manejan 381 773 millones de dólares, o sea, más de la mitad (el 56.3 por ciento) de los recursos globales de las cien. Este hecho tiene una gran importancia en la operación de la economía norteamericana y en el proceso de concentración económica de ese país, como lo destacaremos en el curso de este estudio.

El sector industrial ocupa el segundo lugar en importancia, correspondiéndole treinta y cinco grandes empresas con recursos totales de 188 887 millones de dólares, lo que significa el 27.9 por ciento, o sea, más de la cuarta parte de los activos conjuntos de las cien.

Los servicios (electricidad y gas, teléfonos, transportes y comercio) tienen también un distinguido lugar entre los Cien Gigantes, correspondiéndoles 107 471 millones de dólares, que representan el 15.8 por ciento del total de los recursos del grupo de gigantes. Su importancia relativa, sin embargo, ha ido sufriendo cierto descenso.

Por la importancia que tienen "Las cien", insertamos la lista completa de ellas, con la indicación de su giro y de los principales datos de sus operaciones (Anexo 1).*

CONCENTRACION ECONOMICA EN ACTIVIDADES IMPORTANTES

Las ramas que serán objeto de nuestro estudio son las siguientes:

Sector financiero:

Bancos
Seguros
Sociedades de inversión

Sector industrial:

Automóviles
Petróleo
Hierro y acero
Industria química
Manufacturas eléctricas
Maquinaria y equipo
Implementos agrícolas
Industria alimenticia
Fabricación de llantas
Producción de aviones y partes
Industria minero-metalúrgica

Servicios

Electricidad y gas
Ferrocarriles
Comercio

* Todos los anexos se encuentran al final del libro.

CONCENTRACION BANCARIA

La concentración económica en el sector bancario es muy alta, con tendencia a acentuarse en sus líneas esenciales. La situación que prevalece en este importante sector, que maneja el grueso de los recursos líquidos de la sociedad de los Estados Unidos, es la siguiente:

En 1969 operaron en total 13 681 bancos de depósito, con recursos globales de 537 700 millones de dólares y depósitos de 440 000 millones (*Statistical Abstract*, año de 1970).

El grueso de esos enormes recursos y depósitos, sin embargo, es manejado por un "pequeño grupo" de grandes bancos, que juega un papel decisivo en el control de los recursos financieros de la nación. Así, los cincuenta bancos mayores, todos ellos con recursos superiores a los mil millones de dólares, manejaron en conjunto 249 433 millones de dólares, lo que representa el 46.6 por ciento de la totalidad de los recursos de la banca comercial. Esto quiere decir que sólo cincuenta bancos, o sea, el 0.4 por ciento del total, manejan muy cerca de la mitad de los recursos bancarios de los Estados Unidos. De ellos, los diez mayores dispusieron de 139 064 millones, lo que representa el 25.9 por ciento del total.

PRINCIPALES BANCOS COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (1969)

Rango	Banco	Recursos (Millones	Depósitos de dólares)
1	Bank of America (San Francisco)	25 255	22 171
2	First National City Bank (N. Y.)	22 813	19 148
3	Chase Manhattan Bank (N. Y.)	22 168	18 999
4	Manufacturers Hannover Trust (N. Y.)	11 965	10 444
5	Morgan Guaranty Trust of New York	11 425	9 019
6	Chemical Bank New York Trust	9 739	7 883
7	Bankers Trust (N. Y.)	9 069	7 801
8	Continental Illinois National Bank & Trust (Chicago)	7 631	6 301
9	First National Bank of Chicago	7 072	5 813
10	Security Pacific Nat. Bank (L. A.)	6 708	5 765
11	Irving Trust (N. Y.)	5 744	5 000
12	Wells Fargo Bank (San Francisco)	5 701	4 640
13	Crocker-Citizens Nat. Bank (S. F.)	5 320	4 182
14	United California Bank (L. A.)	5 231	4 141
15	Mellon Nat. Bank & Trust (Pitt.)	4 925	4 054
16	National Bank of Detroit	4 696	3 637
17	First National Bank of Boston	4 193	3 249
18	Franklin National Bank (Mineola N. Y.)	3 002	2 060
19	Marine Midland Grace Trust of N. Y.	2 798	2 267
20	First Pennsylvania Banking & Trust	2 580	2 190
	TOTAL:	178 015	148 764

FUENTE: *Moody's Bank & Finance*, 1970.

Si ascendemos todavía más en la escala de los grandes bancos, encontramos que los seis de la cúspide manejan 103 367 millones de dólares, o sea, el 19 por ciento de los recursos totales del sistema. Esto significa que *el 0.06 por ciento de los bancos controlan casi la quinta parte de los recursos totales de la banca comercial del país.*

RAMIFICACIONES BANCARIAS DE LOS GRANDES BANCOS.[1]

Bank of America

Individualmente, este banco dispuso de 25 255 millones de dólares de recursos en el año de 1969, con lo que

[1] Aunque las cifras de recursos corresponden al año de 1969, las ramificaciones de los grandes bancos corresponden a la situación existente en 1960.

ocupa el primer lugar en el sistema bancario de los Estados Unidos. Su influencia en el ramo es mucho mayor de lo que estas cifras indican, por la participación directa que sus consejeros y funcionarios tienen en otros cuatro grandes bancos de depósito. Entre éstos destaca el Seattle First National Bank, cuyos recursos se elevan a cerca de dos mil millones de dólares, que lo colocan en el grupo de los 25 bancos más importantes del país.

First National City Bank (New York)

La importancia del First National no se limita a ser el segundo banco, con 22 813 millones de dólares de recursos, sino que crece con su intervención directa en nueve bancos más, entre los que sobresale el Crocker Citizens National Bank, de San Francisco, que posee recursos por 5 320 millones de dólares.

Chase Manhattan Bank

Además de ocupar el tercer lugar entre las instituciones bancarias, y el segundo en Nueva York, por disponer de 22 168 millones de dólares, el Chase tiene intervención directa cuanto menos en otros diez bancos, entre los cuales destacan tres: el First National Bank of Chicago, que ocupa el noveno lugar entre los grandes bancos de los Estados Unidos, con recursos de 7 072 millones de dólares, el Wells Fargo Bank, de California, con 5 701 millones y el Harris Trust de Chicago, con 1 880 millones de dólares.

Morgan Guaranty Trust Company

A su importancia propia, por sus 11 425 millones de dólares de recursos, que le colocan en el quinto lugar, se agrega la participación directa en dieciséis bancos, con recursos conjuntos de más de 15 000 millones de dólares; entre ellos sobresale el Bank of Montreal, de Canadá, con más de 4 000 millones de dólares canadienses, y cinco

bancos con recursos superiores a los mil millones de dólares cada uno.

Chemical Bank New York Trust Co.

Además de ocupar el sexto lugar, con 9 739 millones de dólares de recursos, este banco tiene intervención directa en los consejos de administración de diecisiete bancos, con recursos conjuntos superiores a 5 000 millones de dólares.

Las Holding Companies bancarias

En los Estados Unidos existen varias compañías tenedoras (Holding Companies), que controlan grupos numerosos de bancos, sobre todo medianos y menores, aunque también algunos de mayor tamaño, de las cuales presentamos a las cinco más importantes, con datos de 1969.

Compañía tenedora	Recursos (Millones	Depósitos de dólares)
Western Bancorporation, Los Angeles, Calif.	10 617	8 704
Bankers Trust New York Corp.	9 696	8 201
Charter New York Corp.	6 215	5 401
Marine Midland Corp.	6 599	5 120
Northwest Bancorporation	4 165	3 509
SUMA:	37 292	30 935

FUENTE: *Moody's Bank & Finance*, 1970.

Como puede verse, cinco compañías tenedoras controlan bancos con recursos conjuntos de 37 292 millones de dólares. Otras compañías tenedoras dominan un número considerable de otros bancos menores, con lo que, en la práctica, casi no existen ya en los Estados Unidos pequeños o medianos bancos independientes. La gran ma-

yoría está bajo el control de los gigantes bancarios o de las compañías tenedoras.

Por lo hasta aquí expuesto, se puede ver con claridad la fuerte concentración que existe en el ramo bancario. Esta concentración de la banca tiene grandes proyecciones en la economía en su conjunto, dada la función de primera importancia que las instituciones de crédito tienen en la vida moderna, al manejar los ahorros de la comunidad para canalizarlos hacia la producción y el consumo, y en ese proceso *crear dinero* en proporciones enormes. La concentración bancaria constituye el factor más importante de la formación de monopolios, a través del manejo de la "bolsa de dinero" del país. Tanto es así, que cada uno de los seis bancos mayores es la base de la formación de los *grandes grupos financieros* de los Estados Unidos, que con el dominio que ejercen sobre verdaderos enjambres de grandes empresas de todo tipo, tienen una enorme influencia en la economía, la cultura y la política del país. El estudio de estos grupos financieros es una de las tareas principales de este estudio y ocupará nuestra atención preferente en páginas posteriores.

La concentración en las compañías de seguros

Las compañías de seguros tienen enorme importancia económica, especialmente las del ramo de seguros sobre la vida, por la gran cuantía de recursos que manejan. Como en el ramo bancario, en el de seguros existe un alto grado de concentración: un "pequeño grupo de gigantes" maneja el grueso de los recursos y controla una alta proporción de las pólizas de seguros. La situación que priva en esta actividad es la siguiente:

Las compañías de seguros sobre la vida que operaron en 1969 fueron 1 520 y manejaron recursos por valor de 197 208 millones de dólares (*Statistical Abstract*, año de 1970). De esas compañías, las veinte mayores tuvieron recursos individuales superiores a los 1 000 millones de dólares, y son las siguientes:

GRANDES COMPAÑIAS DE SEGUROS DE VIDA
(1969)

Rango	Compañía	Recursos (Millones de dólares)
1	Prudential Insurance Co. of America (Newark)	27 750
2	Metropolitan Life Ins. Co. (N. Y.)	26 830
3	Equitable Life Assurance Society of the U. S. (N. Y.)	14 001
4	New York Life Ins. Co.	10 339
5	John Hancock Mutual Life Ins. Co. (Boston) 31-XII-68	9 318
6	Aetna Life Ins. Co. (Hartford)	6 949
7	Northwestern Mutual Life Ins. Co. (Milwaukee)	5 910
8	Connecticut General Life Ins. Co. (Hartford)	4 725
9	Travelers Ins. Co. (Hartford)	4 506
10	Massachusetts Mutual Life Ins. Co. (Springfield)	4 068
11	Mutual Life Ins. Co. of New York (Mutual of N. Y.)	3 642
12	New England Mutual Life Ins. Co. (Boston)	3 427
13	Connecticut Mutual Life Ins. Co. (Hartford)	2 625
14	Mutual Benefit Life Ins. Co. (Newark)	2 499
15	Penn. Mutual Life Ins. Co. (Philadelphia)	2 377
16	Lincoln National Life Ins. Co. (Fort Wayne)	2 161
17	Teachers Insurance & Annuity assn. of America (N. Y.)	2 024
18	Bankers Life Co. (Des Moines)	1 898
19	Western & Southern Life Ins. Co. (Cincinnatti)	1 771
20	National Life & Accident Ins. Co. (Nashville)	1 657
	TOTAL	138 475

FUENTE: Moody's Bank & Finance, 1970.

Estas veinte compañías manejan recursos conjuntos de 138 475 millones de dólares, que representan el 70.2 por ciento de los recursos totales de las empresas de seguros de vida. Es decir, el 1 por ciento de las compañías

de seguros maneja casi las tres cuartas partes de los recursos totales. En el otro extremo, el 99 por ciento de las empresas sólo maneja el 29.8 por ciento de esos recursos. Y más todavía, si consideramos sólo las dos compañías que encabezan la lista, encontramos que disponen de 54 580 millones de dólares, o sea el 27.7 por ciento del total. ¡Sólo dos empresas controlan más de la cuarta parte de todos los recursos de las compañías de seguros sobre la vida!

Apenas puede imaginarse la influencia que tienen las grandes compañías de seguros en el financiamiento de las actividades económicas, dada la fabulosa suma de recursos que manejan. La fuerte concentración que existe en esta rama es un factor que contribuye fuertemente a la concentración monopolista de la economía, sumándose su acción a la de bancos y sociedades de inversión.

Sociedades de inversión

Además de los bancos y de las compañías de seguros, existen en el ramo de las finanzas otras empresas que tienen una considerable importancia: las sociedades de inversión. La actividad de estas firmas tiene una gran influencia en el proceso de control económico y en el financiamiento de los negocios. Se dedican principalmente a emitir valores por cuenta de empresas que necesitan financiar su ampliación o modernización, a promover nuevos negocios o la combinación de empresas existentes para formar una sola, y a la compra y venta de valores por cuenta propia y ajena. En este ramo existe también una gran concentración, correspondiendo a un reducido número de firmas una alta proporción de los negocios a que se dedican. Sobresalen entre estas sociedades de inversión, las siguientes, citadas a manera de ejemplo:

Morgan Stanley & Co., (N. Y.), Halsey, Stuart & Co., (Chicago), First Boston Corp., (N. Y.), Blyth & Co., (N.Y.), Lehman Brothers, (N.Y.), Lehman Corp., (N.Y.), Dillon, Read & Co., (N. Y.), Brown Brothers & Harriman. (N. Y.), Kuhn Loeb & Co., (N. Y.), Smith, Barney & Co., (N. Y.), Drexel & Co., (Filadelfia).

CONCENTRACION ECONOMICA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

El censo industrial de 1967 (último que se ha levantado en los Estados Unidos) registró 311 000 establecimientos dedicados a las actividades manufactureras. No obstante este crecido número de empresas, existe en el sector industrial un alto grado de concentración económica, ya que un grupo de 500 de gran tamaño forman la estructura básica de la industria norteamericana, y en cada rama importante "pequeños grupos" de empresas-gigantes tienen una posición de verdadero control del mercado.

Las "500 grandes" [2]

La importancia que tienen las 500 empresas de mayor tamaño en la industria norteamericana queda evidenciada por las cifras básicas de sus operaciones. En 1968 realizaron ventas conjuntas de 406 273 millones de dólares y dispusieron de recursos por valor de 361 147 millones, obteniendo utilidades netas superiores a los 24 195 millones de dólares.

La tendencia hacia la concentración industrial es bien marcada, pues una década antes, en 1956, las ventas totales de las 500 representaron el 53 por ciento de las ventas totales del sector industrial; en 1960, esa proporción se elevó al 57 por ciento y en 1968, a casi el 64 por ciento.

La importancia de las 500 es todavía mayor si tomamos en cuenta las utilidades netas obtenidas. En 1956 les correspondió el 67 por ciento de las utilidades totales

[2] Los datos que presentamos sobre "Las 500", proceden de la revista *Fortune*, del 15 de mayo de 1969 y 1970. Se ha utilizado también el *Moody's Industrials*, del año de 1969 y 1970.

del sector industrial; en 1960, el 72 por ciento de ese gran total, y en 1968, el 74.4 por ciento. De esta manera la posición de las 500 es de una enorme preponderancia: el 0.2 por ciento de las empresas industriales (las 500) obtuvo alrededor de las tres cuartas partes de las utilidades netas del sector industrial, mientras el 99.8 por ciento de las empresas logró apenas el 25.6 por ciento de esas utilidades.

En cuanto a la ocupación que proporcionan, en 1968 ascendió a un total de 13 987 217 obreros empleados, que representaron el 69 por ciento de toda la población ocupada en la manufactura y la minería.

Los 50 gigantes industriales

Ascendiendo en la escala de las mayores empresas industriales, encontramos que las 50 mayores (Anexo 2) tienen una importancia desproporcionadamente alta. Estos 50 gigantes industriales, en 1968, tuvieron ingresos de 196 266 millones de dólares, obtuvieron utilidades netas de 12 921 millones y dieron ocupación a más de seis millones de trabajadores (6 174 323). Esto significó que su participación en las ventas fue del 48.4 por ciento del total de las 500 y del 30.9 por ciento de todo el sector industrial, y en lo que hace a las utilidades, su participación fue del 53.4 por ciento del grupo de las 500 mayores y del 39.8 por ciento de todas las empresas industriales. La importancia de las 50 grandes tiende a hacerse mayor: en 1956, su participación en las ventas totales del sector industrial fue del 27 por ciento, subiendo al 30.9 por ciento en 1968; en las utilidades, su participación llegó al 37 por ciento en 1956, y al 39.8 por ciento en 1968.

Veamos ahora la concentración en las principales ramas industriales.[3] Como se verá, en cada una de ellas

[3] Procuramos tomar como base la actividad principal de las empresas, pero en el caso de grandes *conglomerados*, que operan en diversidad de ramas, hubo dificultades que pueden haber dado origen a algunos errores.

un "pequeño grupo" de dos a cinco compañías tiene una importancia decisiva, por lo que la industria presenta una estructura francamente *oligopolista.* Las cifras y rangos corresponden a 1969 y tienen por base los datos de ingresos (ventas).

Industria automotriz y auxiliar

La producción de automóviles, camiones, trailers y sus distintos componentes constituye una de las ramas más importantes de la industria de los Estados Unidos, como lo muestra el hecho de que las quince empresas de mayor relevancia de esa actividad hayan realizado ventas conjuntas de más de 56 mil millones de dólares en el año de 1969 y que las tres mayores empresas de automóviles —General Motors, Ford y Chrysler— ocupen lugares de primera fila en toda la industria norteamericana: el primero, el tercero y el sexto respectivamente.

El conjunto de las quince grandes empresas de la industria de automóviles, como queda indicado en el cuadro siguiente, realizaron ventas de 56 469 millones de dólares, dispusieron de activos globales de 37 235 millones, obtuvieron utilidades netas de 2 788 millones y dieron ocupación a 1 899 903 personas.

La General Motors encabeza la lista con sus 24 295 millones en ventas y con un verdadero ejército de trabajadores que se eleva a más de tres cuartos de millón. Como se sabe, la General Motors no solamente es la empresa más importante en la industria de automóviles en los Estados Unidos y en el mundo, sino que es la firma de mayores dimensiones en toda la industria del mundo occidental. Su producción comprende desde el popular Chevrolet hasta el lujoso Cadillac (en la línea de automóviles), camiones Chevrolet y diversos vehículos para el ejército, refrigeradores (Frigidaire), gran diversidad de componentes para los vehículos de motor (acumuladores, bujías y refacciones, hasta locomotoras Diesel). Esta empresa tiene grandes ramificaciones en

GRANDES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y AUXILIAR (1969)

Rango Giro	Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	1	General Motors	24 295	14 820	1 711	793 924
2	3	Ford Motor	14 756	9 199	547	436 414
3	6	Chrysler	7 052	4 688	89	234 941
4	61	T R W	1 588	1 028	78	85 947
5	64	Gulf & Western Ind.[1]	1 564	2 172	72	85 000
6	108	Borg-Warner	1 087	949	52	41 550
7	110	Eaton Yale & Towne	1 054	736	61	46 150
8	118	White Motor	950	559	12	20 393
9	141	Studebaker-Worthington[2]	801	625	33	29 023
10	152	American Motors	737	385	5	16 910
11	173	Dana	652	411	34	21 000
12	191	Budd	565	402	10	17 934
13	206	Freuhauf	537	605	26	19 265
14	238	Eltra[3]	432	278	23	18 817
15	250	Timken Roller Bearing	399	378	35	22 635
		SUMAS	56 469	37 235	2 788	1 889 903

[1] También opera en el negocio de madera y sus productos a través de su filial Brown.
[2] Produce también bombas de pozo profundo y otros productos.
[3] Produce además equipo de impresión, principalmente linotipos.

el mundo, contándose entre sus más importantes subsidiarias la Adam Opel Company, en la República Federal Alemana; la Vauxhall, en Gran Bretaña, y la Holden Company, en Australia. En el año de 1969, la producción total de la General Motors, ascendió a 5 250 000 coches.

casi el doble de su inmediato competidor, la Ford Motor Co.

Las otras dos empresas que integran el grupo de "las tres grandes de la industria de automóviles" son la Ford y la Chrysler, que ocupan el segundo y tercer lugar, respectivamente. La Ford realizó ventas por más de 14 mil millones de dólares, obtuvo utilidades de 547 millones y dio ocupación a cerca de medio millón de trabajadores. La Ford es la segunda empresa productora de automóviles no sólo de los Estados Unidos sino del mundo, habiendo fabricado en 1969 un total de 2 800 000 coches. En la industria norteamericana ocupa el tercer lugar, siendo superada solamente por la General Motors y la Standard Oil de Nueva Jersey.

La Chrysler, por su parte, sigue manteniendo el tercer lugar en la fabricación de automóviles en los Estados Unidos (el cuarto en el mundo, ya que la supera la Volkswagen, alemana), aunque a bastante distancia de la Ford y desde luego de la General Motors, como puede apreciarse por los datos consignados en el cuadro. En 1969, la Chrysler fabricó 1 560 000 vehículos. Las utilidades de esta empresa, sin embargo, fueron desproporcionadamente bajas en 1969, toda vez que apenas llegaron a 89 millones de dólares, que representan algo más del 1 por ciento de las ventas (7 052 millones de dólares) y cerca del 2 por ciento respecto a sus activos. Esto significa que a pesar de su gran tamaño, la Chrysler tiene serias dificultades para mantenerse a flote, por la fuerza incontrastable de los dos gigantes: la General Motors y la Ford.

Aparte de las "tres grandes", solamente otra empresa, la American Motors (Rambler), ha logrado seguir operando en la fabricación de automóviles, aunque en condiciones muy precarias. En 1969 obtuvo utilidades de cinco millones de dólares, que en relación a sus ventas (737 millones de dólares) representan menos del 1 por ciento, y respecto a sus activos, un poco más del 1 por ciento. No sería difícil que en plazo más o menos corto la American Motors desaparezca de la escena, ya

GRANDES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y AUXILIAR (1969)

Rango Giro	Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	1	General Motors	24 295	14 820	1 711	793 924
2	3	Ford Motor	14 756	9 199	547	436 414
3	6	Chrysler	7 052	4 688	89	234 941
4	61	T R W	1 588	1 028	78	85 947
5	64	Gulf & Western Ind.[1]	1 564	2 172	72	85 000
6	108	Borg-Warner	1 087	949	52	41 550
7	110	Eaton Yale & Towne	1 054	736	61	46 150
8	118	White Motor	950	559	12	20 393
9	141	Studebaker-Worthington[2]	801	625	33	29 023
10	152	American Motors	737	385	5	16 910
11	173	Dana	652	411	34	21 000
12	191	Budd	565	402	10	17 934
13	206	Freuhauf	537	605	26	19 265
14	238	Eltra[3]	432	278	23	18 817
15	250	Timken Roller Bearing	399	378	35	22 635
		SUMAS	56 469	37 235	2 788	1 889 903

[1] También opera en el negocio de madera y sus productos a través de su filial Brown.
[2] Produce también bombas de pozo profundo y otros productos.
[3] Produce además equipo de impresión, principalmente linotipos.

el mundo, contándose entre sus más importantes subsidiarias la Adam Opel Company, en la República Federal Alemana; la Vauxhall, en Gran Bretaña, y la Holden Company, en Australia. En el año de 1969, la producción total de la General Motors, ascendió a 5 250 000 coches.

casi el doble de su inmediato competidor, la Ford Motor Co.

Las otras dos empresas que integran el grupo de "las tres grandes de la industria de automóviles" son la Ford y la Chrysler, que ocupan el segundo y tercer lugar, respectivamente. La Ford realizó ventas por más de 14 mil millones de dólares, obtuvo utilidades de 547 millones y dio ocupación a cerca de medio millón de trabajadores. La Ford es la segunda empresa productora de automóviles no sólo de los Estados Unidos sino del mundo, habiendo fabricado en 1969 un total de 2 800 000 coches. En la industria norteamericana ocupa el tercer lugar, siendo superada solamente por la General Motors y la Standard Oil de Nueva Jersey.

La Chrysler, por su parte, sigue manteniendo el tercer lugar en la fabricación de automóviles en los Estados Unidos (el cuarto en el mundo, ya que la supera la Volkswagen, alemana), aunque a bastante distancia de la Ford y desde luego de la General Motors, como puede apreciarse por los datos consignados en el cuadro. En 1969, la Chrysler fabricó 1 560 000 vehículos. Las utilidades de esta empresa, sin embargo, fueron desproporcionadamente bajas en 1969, toda vez que apenas llegaron a 89 millones de dólares, que representan algo más del 1 por ciento de las ventas (7 052 millones de dólares) y cerca del 2 por ciento respecto a sus activos. Esto significa que a pesar de su gran tamaño, la Chrysler tiene serias dificultades para mantenerse a flote, por la fuerza incontrastable de los dos gigantes: la General Motors y la Ford.

Aparte de las "tres grandes", solamente otra empresa, la American Motors (Rambler), ha logrado seguir operando en la fabricación de automóviles, aunque en condiciones muy precarias. En 1969 obtuvo utilidades de cinco millones de dólares, que en relación a sus ventas (737 millones de dólares) representan menos del 1 por ciento, y respecto a sus activos, un poco más del 1 por ciento. No sería difícil que en plazo más o menos corto la American Motors desaparezca de la escena, ya

porque la absorba alguna de las grandes, ya que reoriente sus actividades hacia otros campos.

Dos empresas más figuran en la producción de vehículos de motor, la White Motors, especializada en camiones pesados, y la Freuhauf, que se dedica a la producción de "trailers". La primera ocupa el lugar 118 en el sector industrial de los Estados Unidos, con 950 millones de ventas y 12 millones de utilidades en 1969. y la Freuhauf, ubicada en el lugar 206, con ventas de 537 millones de dólares y con utilidades de 26 millones de dólares.

La mayor parte de las empresas consignadas en nuestro cuadro forman la "industria auxiliar automotriz", ya que se dedican a la producción de partes y refacciones para dicha industria. De las nueve incluidas, cuatro tienen una gran importancia, ya que logran ventas superiores al millar de millones de dólares.

Como puede apreciarse, la industria automotriz presenta condiciones claramente oligopolistas, ya que un "pequeño grupo" tiene una importancia decisiva en esa rama industrial.

Pet~óleo

El petróleo ocupa un lugar de primera importancia en el mundo moderno; es la industria energética más importante. También en esa rama observamos un alto grado de concentración. Entre las veintidós grandes empresas petroleras que presentamos, diecinueve realizan ventas individuales superiores a los mil millones de dólares, sobresaliendo la Standard Oil (N. J.), con cerca de 15 000 millones.

En conjunto, las veintidós grandes del petróleo manejan alrededor de 88 mil millones de dólares, logran ventas de 67 124 millones y obtienen utilidades netas de 5 709 millones; la ocupación que proporcionan es de 858 527 trabajadores.

La Standard Oil (New Jersey) mantiene sólidamente el primer lugar en la industria. Ha sido y sigue siendo el

GRANDES EMPRESAS PETROLERAS

(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos (Millones de dólares)	Utilidades (Millones de dólares)	Ocupación
1	2	Standard Oil (N.J.)	14 930	17 538	1 048	145 000
2	7	Mobil Oil	6 621	7 163	435	76 000
3	8	Texaco	5 868	9 282	770	72 572
4	10	Gulf Oil	4 953	8 105	611	60 000
5	13	Standard Oil of California	3 825	6 146	454	46 630
6	16	Shell Oil	3 537	4 356	291	38 998
7	18	Standard Oil (Indiana)	3 469	3 151	321	48 190
8	29	Atlantic Richfield	2 691	4 235	227	32 238
9	34	Tenneco	2 451	4 054	165	62 000
10	35	Continental Oil	2 396	2 897	157	35 690
11	38	Phillips Petroleum	2 202	3 102	134	32 660
12	44	Occidental Petroleum	1 938	2 214	175	27 500
13	47	Sun Oil	1 838	2 528	152	28 671
14	58	Union Oil of Calif.	1 660	2 476	153	16 526
15	65	Cities Service	1 562	2 066	133	23 500
16	74	Signal Companies	1 432	1 435	52	36 400
17	97	Standard Oil (Ohio)	1 160	1 554	52	20 845
18	101	Askland Oil & Rfg.	1 151	846	52	18 500
19	104	Getty Oil	1 140	1 859	119	13 277
20	126	Marathon Oil	924	1 300	89	8 220
21	128	Amerada Hess	900	982	85	5 791
22	226	Kerr - Mc Gee	476	668	34	9 319
		SUMAS	67 124	87 957	5 709	858 527

líder indiscutible del negocio petrolero. Es la segunda empresa industrial de los Estados Unidos por las ventas que realiza y la séptima de las empresas de todo tipo que operan en ese país. Las tres empresas petroleras que le siguen en importancia, aun siendo también de gran tamaño, se sitúan a larga distancia por sus ventas, recursos, utilidades y número de trabajadores.

Este gigante constituye el núcleo de la famosa Standard Oil Trust, fundada por John D. Rockefeller y que fue "disuelta" por la Suprema Corte de los Estados Unidos en 1811, por considerarla un monopolio que operaba en perjuicio del público. Entre las veintidós grandes de la lista, otras cuatro formaron parte de aquel monopolio: la Mobil Oil, la Standard Oil de Indiana, la Standard Oil de California y la Standard Oil (Ohio). Aparte de ellas, la Texaco, la Gulf y la Shell son de una gran importancia en la industria petrolera.

Hierro y acero

La industria moderna se basa en el maquinismo, el que a su vez descansa, en gran medida, en la industria del hierro y del acero. Puede decirse que el desarrollo de la industria del hierro y del acero (apoyada en las industrias energéticas) fue la columna vertebral del desarrollo capitalista, y seguirá jugando una gran importancia por largo tiempo.

Desde finales del siglo pasado se observó una fuerte concentración en la industria del hierro y del acero, pero ésta se hizo todavía más pronunciada a partir de la formación de la United States Steel Corporation, en 1901. Su arquitecto fue J. P. Morgan, el gran promotor y financiero.

De las 500 grandes empresas industriales, un buen número se dedica a la producción de hierro y acero. A continuación presentamos los datos más importantes de las diez mayores de la industria, de las cuales las primeras seis tienen ventas superiores al millar de millones de dólares al año.

GRANDES EMPRESAS
HIERRO Y ACERO
(1969)

Rango Giro	Sector	Empresa *	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	12	U.S. Steel Corp.	4 754	6 560	217	204 727
2	25	Bethlehem Steel	2 928	3 224	157	130 000
3	63	Armco Steel	1 565	1 846	96	50 322
4	69	Republic Steel	1 500	1 782	79	50 325
5	91	National Steel	1 225	1 454	78	30 054
6	93	Inland Steel	1 216	1 326	61	32 143
7	124	Lykes-Youngstown	928	1 402	12	32 000
8	207	Allenghenny Ludlum	534	441	22	19 428
9	213	Wheeling-Pittsburgh	506	617	15	18 221
10	240	Kaiser Steel	421	643	26	14 243
		SUMAS	15 577	19 295	763	581 463

* La Jones & Laughlin, que ocupa el sexto lugar en la industria siderúrgica, no fue incluida por no disponerse de las cifras correspondientes al haber sido absorbida por el Conglomerado Ling-Tempco-Vought. En 1968 la Jones & Laughlin tuvo ventas de 1 016 millones de dólares.

Como puede verse, la United States Steel Co. sigue siendo el líder indiscutible en la industria siderúrgica. Su inmediata competidora, la Bethlehem, aun siendo una empresa gigante con más de tres mil millones de dólares de recursos, no posee ni la mitad de los de la U. S. Steel. La Bethlehem tiene asegurado un confortable segundo lugar, ya que las dos que le siguen apenas manejan la mitad de sus recursos cada una.

La industria del hierro y del acero, pues, está dominada por las "dos grandes", la poderosa United States Steel Corp. y la Bethlehem.

Industria aeronáutica y del espacio

En la postguerra, la industria de construcción de aviones y, sobre todo, la llamada espacial, ha registrado gran desarrollo, siendo una de las más dinámicas en estos momentos. La importancia de esta rama puede estimarse por el hecho de que diez gigantes industriales están dedicados al diseño y producción de una gran variedad de tipos de aviones comerciales y militares y a la de cohetes, satélites, naves espaciales y una gran diversidad de equipo electrónico y de otro carácter relacionado con la aeronáutica y el espacio.

GRANDES EMPRESAS
INDUSTRIA ESPACIAL Y AERONAUTICA
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos (Millones de dólares)	Utilidades (Millones de dólares)	Ocupación
1	14	Ling-Tempco-Vought	3 750	2 944	(-38)	120 582
2	23	Mc Donnell Douglas	3 024	1 508	118	107 503
3	26	Boeing	2 835	2 602	10	120 500
4	30	North American Lockwell	2 667	1 591	65	104 247
5	33	General Dynamics	2 509	1 066	3	103 600
6	36	United Aircraft	2 350	1 488	51	74 152
7	41	Lockheed Aircraft	2 075	1 271	(-33)	97 600
8	57	Textron	1 682	895	76	70 000
9	72	Bendix	1 468	980	56	63 495
10	86	Raytheon	1 285	539	35	53 300
11	96	Grumman	1 180	373	22	34 000
12	116	Martin Marietta	981	906	44	32 000
13	129	Avco	898	1 214	51	31 900
14	193	Northrop	561	488	19	25 200
15	318	Curtis Wright	295	290	12	12 362
		SUMAS	27 560	18 155	491	1 050 441

Las principales empresas de esta importante rama industrial son quince, y disponen de más de 18 mil millones de dólares de recursos, realizan ventas por un valor que sobrepasa los 27 mil millones de dólares, obtienen utilidades netas de 491 millones y dan ocupación a más de un millón de personas.

De las quince grandes empresas que aparecen en el cuadro, once realizan ventas superiores a los mil millones de dólares anuales, figurando a la cabeza la Ling-Tempco-Vought y la Mc Donnell Douglas, ambas con ventas superiores a los tres mil millones de dólares. Este grupo de grandes empresas, por el tipo de su producción, figura entre los principales contratistas del gobierno norteamericano, tanto en lo que hace a la fabricación de aviones militares de diverso tipo, como en la producción de cohetes y naves espaciales para los programas de la NASA, y también para fines militares.

La Mc Donnell Douglas (que, en realidad, es la mayor de esta rama, porque la Ling-Tempco es un conglomerado que tiene una producción muy diversificada) fabrica los grandes aviones de la serie DC, el Phantom y el Skyhawk, los cohetes NIKE y THOR, la cuarta etapa del gran cohete SATURNO y las naves espaciales MERCURY y GEMINIS.

La Boeing, por su parte, produce los grandes aviones comerciales del 707 al 747 (Jumbo), los de tipo militar B-52, helicópteros Sea Knight y Chinok CH-47A, así como cohetes MINUTEMAN y la primera etapa del SATURNO.

En el año de 1969, al que corresponden los datos y que son los últimos publicados, las compañías de esta rama tuvieron una serie de dificultades, principalmente de tipo tecnológico, que determinaron una reducción considerable de sus ventas y utilidades. Las más castigadas fueron la Ling-Tempco-Vought y la Lockheed, que registraron fuertes pérdidas, de 38 millones de dólares la primera y de 33 millones de dólares, la segunda. La General Dynamics y la Boeing apenas si lograron utili-

dades de pequeño monto. En cambio la Mc Donnell y la Bendix obtuvieron mayores utilidades que en 1968.

Industria electrónica y de equipo eléctrico

La electrónica es una de las ramas industriales que se ha desarrollado con mayor dinamismo en los últimos años, especialmente en la manufactura de equipo de computación y de telecomunicaciones. Las veintidós mayores empresas que se dedican a este importante ramo, con los datos básicos de sus operaciones, se presentan en la página siguiente.

La gran importancia de esta rama industrial queda establecida por la magnitud de sus operaciones. En 1969, las veintidós mayores tuvieron ventas de más de 48 mil millones de dólares, contaron con recursos superiores a los 43 mil millones, obtuvieron utilidades netas de 2 841 millones y dieron ocupación a cerca de 2.3 millones de personas. Las diez mayores de la industria realizaron ventas superiores al millar de millones de dólares.

La General Electric sigue manteniendo el primer lugar en esta rama industrial, habiendo logrado un total de ventas en el año de 1969 de cerca de 8 500 millones de dólares, con una ocupación de 400 000 trabajadores. Las utilidades obtenidas, sin embargo, fueron más bien modestas, si se toma en cuenta la magnitud de las ventas y de los recursos utilizados, ya que alcanzaron los 278 millones de dólares, lo que representa un poco más del 3 por ciento sobre sus ventas.

La International Business Machines (IBM) ocupó el segundo lugar, aunque en el renglón de equipo de computación es, sin discusión, la empresa líder. La redituabilidad lograda por la IBM fue mucho más elevada que la de General Electric, ya que con ventas algo menores de 7 197 millones de dólares, obtuvo utilidades de 934 millones de dólares, cifra que es más de tres veces la correspondiente a la de la General Electric.

Siguen en importancia la International Telephone and Telegraph, uno de los más grandes conglomerados (ade-

GRANDES EMPRESAS
INDUSTRIA ELECTRONICA Y EQUIPO ELECTRICO *
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos (Millones de dólares)	Utilidades (Millones de dólares)	Ocupación
1	4	General Electric	8 448	6 007	278	400 000
2	5	I B M	7 197	7 390	934	258 662
3	9	Int'l. Telephone & Tel.	5 475	5 193	234	353 000
4	11	Western Electric	4 883	3 172	227	203 608
5	17	Westinghouse Electric	3 509	2 478	150	142 011
6	19	General Telephone & Electronics Corp.	3 262	6 910	237	170 000
7	21	R C A	3 188	2 634	151	128 000
8	60	Sperry Rand Corp.	1 607	1 284	77	101 273
9	75	Honeywell	1 426	1 222	62	81 520
10	84	Teledyne	1 295	944	60	53 000
11	132	Motorola	873	577	34	45 000
12	135	Texas Instruments	832	527	34	58 974
13	137	S C M	808	524	21	33 500
14	149	Burroughs	752	1 116	55	52 627
15	166	Zenith Radio	677	337	40	22 500
16	177	Emerson Electric	628	397	50	25 800
17	183	Mc-Graw Edison	609	361	33	25 000
18	186	Lear Siegler	587	319	22	26 551
19	188	Control Data	571	1 169	53	24 000
20	192	Otis Elevator	565	434	23	45 000
21	199	North American Philips	549	419	27	18 000
22	204	Magnavox	540	285	39	20 100
		S U M A S	48 281	43 699	2 841	2 298 126

* Varias de estas empresas juegan un papel importante en los programas espaciales y en la industria militar.

más de equipo eléctrico, opera cadenas de hoteles y hasta maneja servicios de taxis); la Western Electric, primera en la producción de equipo telefónico y subsidiaria de la American Telephone and Telegraph, y la Westinghouse, importante productora de motores eléctricos y artículos de hogar.

Algunas de las empresas de esta rama juegan un papel importante en los programas espaciales de los Estados Unidos y en la producción de equipo militar.

Maquinaria y equipo industrial

La industria productora de maquinaria y equipo industrial comprende una amplia gama de líneas que van desde la manufactura de complejos industriales siderúrgicos, químicos, textiles, para la industria de alimentos, maquinaria de la industria de la construcción, para la minería, tractores y diversa maquinaria agrícola, motores de combustión interna y calderas, hasta la producción de maquinaria agrícola, sistemas de clima artificial y refrigeración, máquinas de coser, registradores y de copia y reproducción. En el cuadro presentamos los datos básicos de las veintitres de mayor tamaño.

La importancia de esta rama industrial puede apreciarse por la magnitud de las operaciones de las veintitres grandes empresas consignadas en nuestro cuadro. En el año de 1969 lograron ventas superiores a los 22 mil millones de dólares, obtuvieron utilidades superiores a los mil millones de dólares y dieron ocupación a cerca de un millón de trabajadores. Nueve de esas empresas superaron el millar de millones de dólares de ventas.

La International Harvester sigue manteniendo el primer lugar, tanto en ventas como en recursos, que la colocan en el rango 31 de toda la industria norteamericana. Esta empresa produce tractores y una amplia gama de maquinaria y equipo agrícola, y tiene relevancia en la manufactura de camiones de tipo mediano y pesado.

La Caterpillar Tractor sigue en importancia con algo más de dos mil millones de ventas, y que opera en me-

GRANDES EMPRESAS DE MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	31	International Harvester	2 653	2 026	64	104 160
2	42	Caterpillar Tractor	2 002	1 662	143	65 862
3	45	Singer	1 902	1 439	78	133 000
4	71	Xerox	1 483	1 555	161	54 882
5	77	F M C	1 409	1 021	67	50 420
6	87	National Cash Register	1 255	1 445	44	102 000
7	105	U.S. Industries	1 093	758	60	41 000
8	109	Ogden	1 079	591	9	42 000
9	112	Deere	1 043	1 405	54	41 287
10	136	Combustion-Engineering	821	562	29	28 998
11	140	Allis-Chalmers	805	703	18	29 958
12	143	Walter Kidde	786	775	34	35 700
13	146	White Consolidated Ind.	768	661	30	25 897
14	151	Pullman	739	461	20	22 077
15	155	Colt Industries	729	589	6	27 100
16	159	Babcock & Wilcox	719	593	6	35 118
17	160	Ingersoll-Rand	711	690	66	33 665
18	163	Dresser Industries	700	610	38	33 000
19	175	Clark Equipment	645	444	39	21 640
20	185	American Machine & F.	603	486	34	23 456
21	208	Carrier	536	399	22	17 107
22	227	Pacific Car & Foundry	466	214	19	9 158
23	245	Cummins Engine	411	278	18	13 824
		SUMAS	23 358	19 367	1 059	991 309

jores condiciones de redituabilidad que la International Harvester, ya que obtuvo utilidades de 143 millones de dólares, o sea, más del doble que las que logró la empresa líder.

Destacan también la Singer, primera en la producción de máquinas de coser; la Xerox, la más importante productora de equipo de reproducción; la FMC, la empresa líder en la producción de maquinaria y equipo para la industria alimenticia; la National Cash Register, líder también en la producción de máquinas registradoras; la U. S. Industries, importante productora de equipo petrolero y químico; la Ogden, que produce maquinaria y equipo, especialmente para la industria química, y también construye barcos, y la Deere, importante productora de tractores y maquinaria agrícola.

Productos químicos industriales

La industria química es otra de las que ocupan un lugar destacado en la estructura industrial de los Estados Unidos y se ha desarrollado con gran dinamismo, especialmente en la petroquímica. Las empresas que tienen mayor relevancia (año de 1969) son las diecinueve que consignamos en el cuadro siguiente, con sus datos sobre ventas, recursos, utilidades y ocupación.

A la cabeza sigue figurando la Du Pont (E. I.) que ha sido la empresa líder desde su fundación, hace más de un siglo, con sus 3 655 millones de ventas ocupa el lugar 15 en todo el sector industrial de los Estados Unidos y el primero en la rama química. Las utilidades que obtuvo en 1969 ascendieron a 366 millones de dólares, año en el que ocupó más de 100 mil trabajadores. La Du Pont forma una extensa red de filiales en todo el mundo occidental, que año con año tiende a ampliarse. Las principales líneas en que opera este gigante son las fibras sintéticas (nylon) y la de explosivos. Desde su fundación ha estado firmemente controlada por la familia Du Pont, la que también domina a la gigantesca General Motors y a una serie de otras grandes negociaciones.

GRANDES EMPRESAS
PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos (Millones de dólares)	Utilidades (Millones de dólares)	Ocupación
1	15	Du Pont (E.I.)	3 655	3 453	356	118 079
2	24	Union Carbide	2 933	3 356	186	104 411
3	43	Monsanto	1 939	2 012	116	64 604
4	49	Dow Chemical	1 797	2 620	149	47 430
5	50	Grace (W.R.)[1]	1 792	1 541	51	62 400
6	81	Allied Chemical	1 316	1 524	68	36 000
7	88	Celanese	1 250	1 654	79	36 154
8	99	Olin	1 157	1 078	50	32 000
9	107	American Cyanamid	1 087	1 001	90	36 325
10	148	Wittaker[2]	753	579	31	23 510
11	150	Hercules	746	787	44	22 500
12	184	GAF (General Aniline)	606	574	11	21 082
13	203	Diamond Shamrock	541	657	31	11 154
14	209	Koppers	533	385	18	15 598
15	214	Int'l. Minerals & Chem.	501	537	(-21)	8 200
16	215	Stauffer Chem.	499	438	32	10 462
17	217	Sherwin-Williams	495	357	19	20 242
18	233	Rohn & Hass	446	450	34	14 317
19	246	Pennwalt	409	360	17	14 330
		SUMAS	22 455	23 363	1 361	698 798

[1] La Grace (W. R.) opera principalmente en los servicios navieros y también posee fincas azucareras y plantas industriales distintas a la rama de productos químicos.

[2] Wittaker es un conglomerado que opera en varias formas industriales, aparte de la de productos químicos.

La segunda en importancia es la Union Carbide, que constituye un gran conglomerado que comprende productos químicos para la agricultura, gases industriales, fibras sintéticas, baterías de diverso tipo (Eveready), productos metálicos, nucleares y otros más. Los recursos con que cuenta se elevan a 3 356 millones de dólares (muy cercano a los de la Du Pont), y sus ventas alcanzaron los 2 933 millones de dólares.

Siguen en importancia a "las dos grandes", la Monsanto, la Dow Chemical y la Grace, siendo esta última un conglomerado que comprende una amplia variedad de actividades, además de productos químicos, servicio marítimo, algodón y textiles, azúcar y otros. Otras cuatro empresas de la rama química tienen también importancia, ya que lograron ventas que excedieron el millar de millones de dólares, siendo ellas la Allied Chemical, Celanese Corp., Olin y la American Cyanamid.

Industria de llantas y productos de hule

La producción de llantas se encuentra fuertemente concentrada en cinco grandes empresas, cada una con

GRANDES EMPRESAS
LLANTAS Y PRODUCTOS DE HULE
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	20	Goodyear Tire & Rubber	3 215	2 763	158	133 524
2	37	Firestone Tire & Rubber	2 279	2 019	117	109 136
3	66	Uniroyal	1 554	1 259	47	67 208
4	90	Goodrich (B.F.)	1 229	1 256	38	48 905
5	106	General Tire & Rubber	1 088	832	35	41 000
		SUMAS	9 365	8 129	395	399 773

ventas anuales superiores al millar de millones de dólares, las que conjuntamente realizaron ventas (1969) que excedieron los 9 mil millones de dólares, dispusieron de más de 8 mil millones de recursos, lograron utilidades de cerca de 400 millones de dólares y dieron ocupación a alrededor de 400 000 personas.

La Goodyear and Tire ocupa el primer lugar con 3 215 millones de ventas, 2 763 millones de activos y 158 millones de dólares de utilidades. La Goodyear superó a su competidora inmediata, la Firestone Tire and Rubber, en cerca de mil millones de ventas, por lo que puede considerarse como líder indiscutible en la rama llantera. Los lugares siguientes lo ocupan, en su orden, la Uniroyal (antes U.S. Royal), la Goodrich (B.F.) y la General Tire and Rubber. Todas ellas tienen amplias ramificaciones en el mundo occidental.

Industria de alimentos

La industrialización de productos alimenticios tiene una gran importancia en los Estados Unidos, dedicándose a esa actividad un numeroso grupo de empresas, aunque, como sucede en los otros ramos, la producción está concentrada en un corto número de grandes firmas. Tomando las veintiséis empresas de mayor tamaño, tenemos la siguiente situación:

Las veintiséis empresas incluidas en el cuadro realizaron ventas conjuntas por un valor superior a los 29 mil millones de dólares, manejaron recursos que excedieron los 14 mil millones de dólares, obtuvieron utilidades netas de cerca de 900 millones de dólares y dieron ocupación a 722 741 trabajadores. De ese grupo, diez tuvieron ventas que superaron el millar de millones de dólares, figurando todas ellas dentro del "Club de las 100" mayores empresas industriales del país.

La concentración de la producción puede apreciarse por el hecho de que las tres que encabezan la lista tuvieron ventas conjuntas de 7 842 millones de dólares, lo que representa el 27 por ciento de las ventas totales de

GRANDES EMPRESAS
INDUSTRIA DE ALIMENTOS
(1969)

Rango Giro	Sector	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos	Utilidades	Ocupación
1	22	Swift	3 108	744	22	42 700
2	32	Kraftco (Nat. Dairy)	2 581	978	76	48 160
3	40	Armour	2 153	607	18	31 700
4	46	General Foods	1 894	1 176	133	42 000
5	54	Borden	1 740	1 069	27	38 922
6	68	Consolidated Foods	1 512	662	50	58 000
7	70	AMK (United Fruit)	1 496	1 051	26	63 000
8	78	Ralston Purina	1 386	676	47	22 000
9	83	Beatrice Foods	1 303	439	44	30 000
10	92	CPC Internacional	1 218	931	55	43 600
11	117	Carnation	964	490	40	18 000
12	120	Standard Brands	938	548	35	22 600
13	130	General Mills	885	622	38	25 869
14	131	Campbell Soup	884	555	51	30 838
15	142	Heinz (H. J.)	790	599	28	32 686
16	157	National Biscuit	726	474	31	37 000
17	167	Iowa Beef Packers	675	94	3	3 251
18	171	Del Monte	662	519	23	37 000
19	178	Hormel (Geo A.)	626	116	9	8 374
20	181	PET	618	302	16	20 500
21	189	Pillsbury	569	293	14	14 682
22	190	Oscar Mayer	566	142	13	10 795
23	194	Control Soya	557	173	11	6 700
24	195	Quaker Oats	554	295	25	12 455
25	202	Kellogg	532	317	45	16 100
26	222	American Sugar	486	304	11	5 809
		SUMAS	29 433	14 176	891	722 741

las veintiséis incluidas en el cuadro. Esas empresas fueron la Swift, la Kraftco (antes National Dairy) y la Armour.

El grado de concentración se aprecia todavía más, si consideramos separadamente cada una de las subramas que forman la industria alimenticia, pues en cada una de ellas dos o tres firmas tienen una posición destacada y decisiva. Así, en la industria empacadora de carnes, dos firmas, la Swift y la Armour, dominan la industria de manera indiscutible; en la de productos lácteos, son la Kraftco y la Borden y, a alguna distancia, la Carnation; en la de alimentos para animales, la Ralston Purina ejerce el liderato; encontrándose a larga distancia la PET; repitiéndose la historia en otras subramas, como la producción de sopas, galletas y pastas, productos de maíz, etcétera.

Industria de la madera, celulosa y papel.

En la estructura industrial de los Estados Unidos tiene también importancia la manufactura de productos de madera, celulosa y papel, como lo muestra el hecho de que las seis empresas más importantes que se dedican a estas actividades logran ventas anuales superiores al millar de millones de dólares y que las cinco de mayor tamaño figuran en el "Club de las 100 grandes" de la industria norteamericana. En el cuadro respectivo presentamos los datos básicos de las trece compañías que tienen mayor relevancia en esta rama industrial.

Dos grandes empresas, de magnitud muy semejante, encabezan la industria: la International Paper ocupa el primer lugar por el monto de sus ventas y el segundo por los recursos utilizados, y la Boise Cascade, que se sitúa en el segundo lugar tomando en cuenta las ventas, pero que se coloca en el primer lugar por la magnitud de sus recursos. Les siguen en importancia la U.S. Plywood-Champion, resultado de una fusión de dos grandes empresas (la Weyerhaeuser y la Georgia-Pacific), y la Mead Corporation, todas ellas con ventas superiores al millar de millones de dólares. La Kimberley-Clark y la Scott

GRANDES EMPRESAS
MADERA, CELULOSA Y PAPEL
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	52	International Paper	1 777	1 887	116	54 591
2	55	Boise Cascade	1 726	1 984	84	51 920
3	73	U. S. Plywood-Champion	1 455	1 179	64	41 395
4	89	Weyerhaeuser	1 239	1 644	131	42 677
5	98	Georgia-Pacific	1 160	1 558	92	37 700
6	113	Mead Corp.	1 032	811	36	37 100
7	127	Crown Zellerbach	922	1 009	54	28 221
8	133	St. Regis Paper	868	949	41	31 000
9	134	Kimberley-Clark	835	904	50	28 363
10	154	Scott Paper	732	812	60	21 200
11	216	Diamond Intl.	498	358	36	19 760
12	242	Westvaco	420	438	22	15 790
13	276	Hammermill Paper	353	306	14	10 465
		SUMAS	13 017	13 839	800	420 182

Paper, tan conocidas en nuestro medio, ocupan los lugares noveno y décimo, respectivamente, en la industria del papel.

Minería y metalurgia.

La minería y la metalurgia de minerales no ferrosos, en los Estados Unidos, tienen también características señaladas de oligopolio: un reducido grupo de grandes corporaciones con alto grado de integración horizontal y vertical, dominan la producción y el mercado dentro de los Estados Unidos y en escala internacional. Las compañías de mayor importancia en esa actividad económica son las siguientes:

GRANDES EMPRESAS
MINERIA Y METALURGIA
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones de dólares)			
1	67	Aluminium Co. of America	1 545	2 428	122	48 558
2	76	Anaconda	1 411	1 764	99	43 718
3	111	Kennecott Copper	1 050	1 652	165	28 893
4	114	Reynolds Metals	1 013	1 761	55	36 700
5	122	National Lead	930	695	51	29 000
6	125	Kaiser Aluminium & Ch.	926	1 457	69	29 227
7	144	American Smelting Rg.	771	825	101	13 400
8	147	American Metal Climax	753	941	69	16 200
9	168	Phelps Dodge	672	811	89	18 100
10	224	Cerro	477	549	41	20 400
11	265	General Cable [1]	366	227	14	9 500
12	267	Revere Cooper & Brass [2]	363	411	11	8 447
		SUMAS	10 227	13 521	886	302 143

[1] El 34 por ciento de su capital con derecho a voto es propiedad de la American Smelting & Refining Co.
[2] El 34 por ciento de su capital con derecho a voto, es propiedad de la American Smelting & Refining Co.

Las doce empresas mineras más importantes realizaron ventas en 1969 que excedieron los 10 mil millones de dólares, obtuvieron utilidades netas de cerca de 900 millones y dieron ocupación a más de trescientos mil trabajadores. A la cabeza de la industria se encuentra la Aluminium Co. of America (ALCOA), que es la empresa más importante en el mundo en la producción de aluminio, contando con una amplia red de filiales que controlan grandes depósitos de bauxita, y disponen de instalaciones industriales en los Estados Unidos y en mu-

chos otros países. En el mismo ramo del aluminio figuran otras dos grandes empresas, la Reynolds Metals y la Kaiser Aluminium and Chemical, las cuales, a pesar de su tamaño, son aventajadas con amplio margen por la ALCOA, que ha sido la empresa líder en el negocio del aluminio desde su fundación.

La producción de metales básicos —cobre, plomo, zinc y estaño— se concentra también en un pequeño número de grandes empresas, entre las que se destacan la Anaconda y la Kennecott Copper, seguidas a alguna distancia por la National Lead, la American Smelting y la American Metal Climax. Todas estas empresas tienen numerosas filiales fuera de los Estados Unidos entre las que se destacan las que operan en Chile, Perú, México, en algunos países de Africa y en Australia. En conjunto estas grandes empresas tienen bajo su control la producción minera de metales básicos en el mundo occidental, con la excepción del estaño, en cuya producción no tienen importancia.

Artículos de belleza y aseo

La industria de artículos de belleza, perfume y de aseo personal, ha ido adquiriendo una creciente importancia en los Estados Unidos y otros países capitalistas desarrollados e incluso en los que están en proceso de industrialización, dentro del marco de empresa privada. Con el crecimiento de la industria se ha operado también un fuerte proceso de concentración económica a semejanza de las demás ramas industriales, como puede verse con claridad por los datos siguientes, referidos a las siete mayores empresas que operan en este ramo.

La Procter and Gamble ocupa una posición muy firme como líder de la industria, con 2 708 millones de dólares, que superan a los de la American Home Products, la segunda en importancia, en más de 1 500 millones de dólares. El tercer lugar lo ocupa la Colgate-Palmolive, con 1 142 millones de ventas, seguida muy de cerca por la Bristol Myers Co. Las siete empresas consideradas logra-

GRANDES EMPRESAS
ARTICULOS DE TOCADOR
(1969)

Rango Giro	Sector	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
			(Millones	de dólares)		
1	28	Procter & Gamble	2 708	1 692	187	43 300
2	94	American Home Products	1 193	726	123	40 427
3	103	Colgate-Palmolive	1 142	580	38	24 000
4	123	Bristol-Myers Company	928	606	68	26 000
5	172	Avon Products	657	380	84	20 800
6	218	Lever Brothers	491	233	5	7 715
7	296	Revlon	316	295	26	10 000
		SUMAS	7 435	4 512	531	172 242

ron ventas, en 1969, de 7 435 millones de dólares y utilidades de 531 millones, habiendo dado ocupación a 172 242 personas. Todas las empresas incluidas en el cuadro tienen ramificaciones internacionales importantes.

Tabaco y cigarrillos.

A pesar de la campaña que se está desarrollando en los Estados Unidos en contra del consumo de cigarrillos, por su incidencia en enfermedades como el cáncer y trastornos de tipo circulatorio, la industria de productos del tabaco sigue teniendo una importancia considerable en la estructura industrial de ese país, como lo muestran los datos que aparecen en el cuadro.

Como puede apreciarse, existe fuerte concentración económica en esta industria, ya que dos grandes empresas tienen una desproporcionada importancia en el conjunto de la industria: la Reynolds (R.J.) Tobacco y la American Brands (antes, American Tobacco Co.). La

primera es la empresa líder, con más de 1 500 millones de dólares de ventas anuales, utilidades de 172 millones y una ocupación de 26 062 personas. Esta empresa produce, entre otros, los cigarrillos Camel, Winston y Salem, que tienen una gran demanda en los Estados Unidos y en el mundo; produce además, tabaco para pipa de la marca Prince Albert y otros, y también bebidas no alcohólicas a base de frutas. La Reynolds ocupa el lugar 62 en todo el sector industrial de los Estados Unidos.

La American Brands, que es el núcleo de la famosa American Tobacco Co., disuelta en 1911 por la Suprema Corte de los Estados Unidos por haber demostrado que constituía un monopolio, sigue en importancia a la Reynolds, con 1 361 millones de ventas en 1969, 99 millones de dólares de utilidades y una ocupación de 40 000 trabajadores. Entre la producción de esta empresa destacan los Lucky Strike, Pall Mall, Half and Half, Tareyton, en la línea de cigarrillos; la Corona, Antonio y Cleopatra en la de puros, y produce además papel para cigarrillos de varias marcas, entre ellas Riz La Croix. La American Brands ocupa el lugar 80 en la industria de los Estados Unidos.

GRANDES EMPRESAS
CIGARRILLOS [1]
(1969)

Rango Giro	Rango Sector	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos (Millones de dólares)	Utilidades (Millones de dólares)	Ocupación
1	62	Reynolds (R.J.) Tobacco	1 575	1 693	172	26 062
2	80	American Brands (American Tobacco)	1 361	1 508	99	40 000
3	145	Philips Morris	769	976	58	25 000
4	219	Liggett & Myers	489	545	25	8 730
5	...	Lorillard [2]	359	363	31	7 000
		SUMAS	4 553	5 085	385	106 792

[1] En esta lista no figura la Brown & Williamson, de Virginia, porque sus datos se engloban en su matriz, la British-American Tobacco, de la Gran Bretaña.

[2] Esta empresa fue absorbida por Loew's Theatre, por lo que damos los datos de 1968, ya que en 1969 no aparece como independiente.

Philip Morris ocupa el tercer lugar con sus conocidas marcas Philip Morris, Malboro, Parliament y Benson and Hedges, en cigarrillos, y Bond Street, Revelation y Player's Cut, en tabaco para pipa. La Philip Morris produce también algunos productos de otro tipo, tales como navajas de rasurar de las marcas Gem, Pal y Persona, así como chicles.

La Liggett and Myers Co. sigue en importancia con 489 millones de dólares de ventas en 1969, es decir, menos de la tercera parte de las ventas de la empresa líder, la Reynolds. Las principales marcas de cigarrillos de esta empresa son: Chesterfield, Lark, L & M y Duke; en tabaco para pipa produce con las marcas Granger, Masterpiece y otras.

Además de estas cuatro empresas, tienen cierta importancia otras dos, la Lorillard y la Brown and Williamson. La primera fue absorbida por la empresa Loew's Theatre y por ello ya no aparece con sus datos individuales (en 1968 tuvo ventas por valor de 359 millones de dólares), y la segunda es filial de la British-American Tobacco, de Gran Bretaña, y por esa razón tampoco se pudieron consignar sus datos particulares.

Las seis empresas consideradas tienen ramificaciones internacionales (incluyendo a México), especialmente las de mayor tamaño. En fechas recientes, las grandes empresas cigarreras norteamericanas han ampliado considerablemente su red de filiales en el mundo, en buena parte como resultado de las crecientes restricciones de que son objeto en los Estados Unidos. En casi todos los países se advierte la presencia de estas empresas.

Productos químico-farmacéuticos.

En el grupo de "Las 500" grandes empresas industriales de los Estados Unidos, las dedicadas a la rama de productos químico-farmacéuticos tienen una representación considerable, pues las quince más importantes realizan ventas superiores a los 7 mil millones de dólares y dan ocupación a más de 280 mil personas, como lo demuestran los siguientes datos:

GRANDES EMPRESAS
PRODUCTOS QUIMICO-FARMACEUTICOS
(1969)

Rango Giro	Sector	Empresa	Ventas (Millones	Recursos de	Utilidades dólares)	Ocupación
1	138	Warner-Lambert Pharm.	808	572	72	38 000
2	139	Pfizer (Chas)	806	784	72	32 410
3	161	Dart Industries	707	600	44	29 195
4	174	Merck	647	550	101	21 100
5	176	Squibb-Beech-Nut	645	560	43	31 000
6	200	Sterling Drug	547	371	52	23 428
7	205	Eli Lilly	537	538	83	18 400
8	248	Abbott Laboratories	404	338	32	17 319
9	263	Upjohn	371	361	37	11 600
10	278	Libby, Mc Neill & Libby	346	263	(-15)	6 500
11	281	Richardson-Merrell	340	312	28	11 700
12	297	Smith Kline & French	315	242	40	9 431
13	331	Miles Laboratories	280	245	13	7 773
14	340	Parke Davis	274	399	21	14 809
15	406	Schering	214	178	27	7 952
		SUMAS	7 241	6 363	650	280 617

Dos empresas, con ventas anuales casi iguales, algo mayores a los 800 millones de dólares, encabezan la lista: Warner-Lambert Pharmaceutical y la Pfizer (Chas). Atendiendo a la magnitud de los recursos disponibles, sin embargo, la Pfizer ocupa el primer lugar, y otra empresa, la Dart Industries, supera a la Warner en unos 38 millones de dólares, y otras dos compañías, la Squibb-Beech-Nut y la Merck, cuentan con recursos muy semejantes a los de la Warner.

Además de las empresas mencionadas, tienen lugares destacados la Sterling Drug, la Eli Lilly y la Abbott Laboratories. Todas las compañías consignadas en nuestro cuadro poseen ramificaciones internacionales a través de filiales que operan en muchos países, incluyendo a México.

FIRMAS COMERCIALES

La actividad comercial en los Estados Unidos presenta también un alto grado de monopolio. Grandes empresas dominan el panorama, con sus amplios sistemas de "cadenas de tiendas" que operan en todo el país y en el extranjero.

De acuerdo con el *Censo de los Negocios* de 1953, había en los Estados Unidos setenta grandes cadenas de tiendas de comercio al menudeo, formadas con más de cien establecimientos cada una. Estas setenta grandes empresas realizaron ventas conjuntas de 38 611 millones de dólares.

En 1969, de acuerdo con los datos proporcionados por la revista *Fortune* (mayo de 1970), las cincuenta empresas comerciales mayores tuvieron ventas conjuntas de 68 041 millones de dólares, habiendo obtenido utilidades netas de 1 548 millones de dólares y teniendo a su servicio 2 188 830 personas.

Entre las grandes empresas, hubo veintiuna que realizaron ventas por un valor superior a los 1 000 millones de dólares cada una. A continuación damos los datos básicos de las doce empresas de mayor tamaño:

GRANDES EMPRESAS
COMERCIO
(1969)

Giro	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
		(Millones de dólares)			
1	Sears Roebuck (Chgo.)	8 863	7 079	441	355 000
2	Great Atlantic & Pacific Tea	5 700	912	52	135 000
3	Safeway Stores	4 100	789	55	91 400
4	J. C. Penny	3 756	1 361	111	105 000
5	Kroger	3 477	692	39	80 500
6	Marcor (Chgo.)[1]	2 715	2 779	67	127 100
7	F. W Woolworth	2 273	1 301	71	92 200
8	S. S. Kresge	2 185	798	54	76 500
9	Federated Departament Stores	1 999	1 102	86	77 500
10	Food Fair Stores	1 555	323	12	30 000
11	Acme Markets	1 471	296	11	31 700
12	Jewel Companies	1 464	406	21	19 800
	SUMAS	39 558	17 338	1 020	1 201 700

[1] Resultó de la fusión de Montgomery Ward y la Container Corporation.

Se destacan en esta lista de gigantes comerciales cinco grandes cadenas que realizan más de 3 mil millones de dólares cada una. La mayor de ellas es la Sears Roebuck, de Chicago, que por sí sola logra vender la fabulosa cifra de 8 863 millones de dólares, que le producen utilidades netas (pagados ya los impuestos) de 441 millones de dólares. Un verdadero ejército de 355 000 personas trabajan para esta empresa.

La posición relevante de la Sears Roebuck queda evidenciada por el hecho de que supera en más de 3 mil

millones de dólares de ventas a la empresa que le sigue en importancia, la Great Atlantic & Pacific Tea (A & P), a pesar de que ésta realiza ventas por la respetable suma de 5 700 millones de dólares.

Las doce "Grandes Cadenas" incluidas en el cuadro tuvieron ventas conjuntas por valor de 39 558 millones de dólares, obtuvieron utilidades netas de 1 020 millones y tuvieron a su servicio 1 201 700 personas.

Electricidad y gas

En los Estados Unidos, la generación de energía eléctrica y la distribución de gas para usos industriales y domésticos se encuentra fundamentalmente en manos de enormes corporaciones privadas, a diferencia de lo que sucede en muchos otros países (tendencia que se amplía cada vez más), en donde estos servicios públicos han ido siendo controlados directamente por los gobiernos. Las diez empresas mayores de este ramo realizaron ventas por valor de 27 584 millones de dólares (en 1969), obtuvieron utilidades de 1 011 millones y dieron ocupación a 156 010 personas. Dichas empresas se incluyen en el cuadro de la página siguiente.

Como puede verse, las empresas de mayor tamaño son las que dan servicio a las grandes urbes y regiones más desarrolladas de los Estados Unidos, tales como Nueva York, Chicago, San Francisco, Los Angeles y otras. Destacan las dos mayores que, por sus recursos y ventas que alcanzan cifras muy semejantes, superan con amplio margen, en más de mil millones de dólares, a la que ocupa el tercer lugar. Estas dos empresas son la Consolidated Edison (N. Y.) y la Pacific Gas and Electric (San Francisco), cada una con más de mil millones de dólares en recursos, y con ventas individuales superiores a los cuatro mil millones de dólares. La Southern California Edison (Los Angeles) ocupa el tercer lugar, con algo más de 3 mil millones de ingresos. La mayor parte de las grandes empresas de este ramo operan con tasas de utilidad considerables.

GRANDES EMPRESAS
ELECTRICIDAD Y GAS
(1969)

Giro	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos	Utilidades	Ocupación
1	Consolidated Edison (N.Y.)	4 070	1 028	127	23 856
2	Pacific Gas & Electric (Sn. Fco.)	4 015	1 054	170	22 930
3	Southern Calif. Edison (L.A.)	3 002	642	108	11 911
4	Commonwealth Edison (Chgo.)	2 948	801	132	13 911
5	American Electric Power (N.Y.)	2 787	613	106	14 153
6	Southern Company (Atlanta)	2 738	666	94	15 852
7	Public Service Electric & Gas (Newark)	2 331	684	91	14 520
8	El Paso Natural Gas	1 908	888	49	16 946
9	Columbia Gas System	1 894	774	81	12 108
10	General Public Utilities	1 891	367	53	9 823
	SUMAS	27 584	7 157	1 011	156 010

Ferrocarriles.

Los ferrocarriles han sido, desde sus orígenes, una actividad dominada por grandes empresas, debido principalmente a la magnitud de las inversiones que requieren y a su carácter de servicio público, que no podría ser atendido con eficacia por pequeñas o medianas empresas. La concentración del negocio ferroviario ha seguido un proceso continuo que ha sido estimulado, además que por los factores señalados, por la aguda competencia de los otros medios de transporte —carretero, naval y

aéreo—, lo que ha dado por resultado la formación de empresas cada vez de mayor tamaño mediante grandes fusiones y de compras de líneas independientes. En el siguiente cuadro presentamos los datos básicos de las diez empresas ferroviarias de mayor tamaño de los Estados Unidos.

GRANDES EMPRESAS
FERROCARRILERAS
(1969)

Giro	Empresa	Ventas (Millones de dólares)	Recursos	Utilidades	Ocupación
1	Penn. Central (Phil.) [1]	2 188	6 851	-122	113 000
2	Southern Pacific (Sn. Fco.)	1 192	2 979	109	43 549
3	Norfolk & Western Ry.[2]	990	2 633	87	47 781
4	Burlington Northern [3]	954	2 876	17	47 865
5	Chesapeake & Ohio Ry.[4]	947	2 671	53	48 937
6	Santa Fe Industries (Chgo.)	812	2 194	61	39 680
7	Union Pacific (N.Y.)	680	2 322	99	32 692
8	Southern Ry. (Washington, D. C.)	569	1 511	46	20 201
9	Seaboard Coast Line Ind.	502	1 292	32	23 000
10	Missouri Pacific System	495	1 390	21	23 804
	SUMAS	9 329	26 719	403	440 509

[1] Resultado de la fusión del Pennsylvania R.R., del Gran Central y del New Hartford R.R.
[2] El Norfolk & Western adquirió los activos del Erie-Laskawana Railroad, en abril de 1968.
[3] Resultado de la fusión de: Great Northern R.R., Chicago Burlington & Quincy R.R., y Northern Pacific Railway.
[4] Fusión del Chesapeake y del Baltimore & Ohio.

El Penn. Central, que se formó como resultado de la fusión más grande que ha tenido lugar en el ramo ferroviario en los Estados Unidos y en el mundo, se encuentra a la cabeza, con recursos cercanos a los 7 mil millones de dólares, superiores al conjunto de los activos de las dos grandes empresas que siguen en importancia. No obstante su gran tamaño, el Penn. Central incurrió en fuertes pérdidas que alcanzaron la elevada cifra de 122 millones de dólares. Las malas condiciones de operación del Penn. Central se acentuaron en el año de 1970, al grado de que en fecha reciente esta empresa gigante se declaró en quiebra, con grandes repercusiones en el mundo de los negocios de los Estados Unidos. Entre las razones de la quiebra, se señalan las de una mala administración, inversiones mal dirigidas, manejos de dudosa legitimidad y también la difícil situación en que operan los ferrocarriles por la competencia de otros medios de transporte. Todavía no se sabe la suerte final del Penn.

El Southern Pacific, que ocupa el segundo lugar en atención al monto de sus ingresos y recursos que maneja, y el Union Pacific, en el séptimo lugar por ingresos y sexto por recursos, son los únicos que presentan una situación más o menos aceptable desde el punto de vista de redituabilidad. El Southern obtuvo utilidades de 109 millones de dólares y el Union Pacific de 99 millones de dólares. Las demás líneas, aunque no incurrieron en pérdidas en 1969, lograron utilidades bastante modestas en relación a la magnitud de sus ingresos.

Debemos destacar el hecho de que de las cinco empresas más importantes, cuatro fueron el resultado de fusiones o de compras recientes de otras empresas independientes, lo que revela el intenso proceso de concentración que está teniendo lugar en el negocio de los ferrocarriles en los Estados Unidos.

Transporte aéreo.

El transporte por aire, tanto de personas como de mercancías, ha registrado un vigoroso desarrollo después de

la Segunda Guerra Mundial. En 1969 había cinco grandes empresas con recursos superiores a los mil millones de dólares, y cuatro de ellas obtuvieron ingresos que excedieron esa cifra. Las once compañías de mayor tamaño son las siguientes:

GRANDES EMPRESAS
TRANSPORTE AEREO
(1969)

Giro	Empresa	Ventas	Recursos	Utilidades	Ocupación
		(Millones	de dólares)		
1	UAL (Chicago)	1 478	1 946	45	52 207
2	Trans World Airlines (TWA)	1 098	1 422	20	63 898
3	Pan American W.A.	1 045	1 626	-26	39 376
4	American Airlines	1 033	1 491	38	37 073
5	Eastern Airlines	870	1 030	-2	31 900
6	Delta Airlines	516	634	39	18 985
7	Northwest Airlines	468	743	51	12 695
8	Braniff Airways[1]	326	376	6	10 920
9	National Airlines	260	321	19	7 256
10	Continental Air Lines (L.A.)	256	399	3	8 163
11	Western Airlines (L.A.)	240	368	-12	9 225
	SUMAS	7 590	10 356	181	291 698

[1] Fue absorbida por el conglomerado Ling-Tempco-Vought, que ocupa el lugar número 14 en la industria de los Estados Unidos.

La UAL (Chicago), que anteriormente operaba bajo el nombre de United Air Lines, ocupa el primer lugar con sus 1 946 millones de dólares de activos y 1 478 millones de ingresos. Le siguen, en su orden la Trans World Airlines (TWA), la Pan American World Airways, la American Airlines y la Eastern Airlines. Puede observarse que las empresas de transporte aéreo se encuentran en dificultades, ya que tres de las incluidas en

nuestro cuadro incurrieron en pérdidas, y la mayoría de las otras obtuvieron utilidades más bien modestas. Las razones de la baja lucratividad residen en el creciente costo de los grandes aviones y de su mantenimiento, así como la aguda competencia de dichas empresas entre sí y con las grandes líneas de otros países. Estas circunstancias hacen esperar que se produzcan algunas importantes fusiones de grandes empresas y compras de las menores que se encuentran en dificultades. Además de la Braniff, que ya fue adquirida por la Ling-Tempco-Vought, las candidatas a ser absorbidas o fusionadas son la Western, la Continental y quizás la Eastern. La Pan American tiene más recursos y quizá pueda defenderse.

Capítulo III

PIRAMIDES FINANCIERAS: LOS SUPERGRUPOS

La concentración económica que hemos puntualizado en el capítulo anterior, ni con mucho revela el grado de monopolio existente en la economía de los Estados Unidos.

Por encima de la concentración que prevalece en cada rama financiera o industrial, existe una mucho mayor, representada por "grupos financieros" poderosos que controlan simultáneamente varias de las más importantes empresas en cada giro. Si la magnitud de las grandes empresas de una rama les permite tener una fuerte influencia en el mercado de sus productos o servicios, esa influencia se convierte en poder monopólico incontrastable cuando varias de dichas empresas se encuentran bajo el control de un solo grupo financiero y cuando se establecen lazos estrechos entre los distintos "grupos".

La existencia de los "grupos financieros", que dominan simultáneamente varias de las grandes empresas de las principales actividades económicas de los Estados Unidos, constituye el *factor más relevante del monopolio norteamericano* y del capitalismo monopolista moderno.

Los "grupos financieros" están formados por concentraciones, bajo un mismo mando, de gran número de grandes y medianas empresas del ramo bancario, de se-

guros, de inversión, industrialización, de transporte, de electricidad y gas, mineras y de comercio. Estas grandes concentraciones son el resultado del proceso general de concentración y centralización económica que tiene lugar en el capitalismo, cuando éste alcanza la etapa de capitalismo monopolista.

Los "grupos financieros" *tienen como núcleo central* instituciones financieras, especialmente los más *grandes bancos* de depósito, en estrecha asociación con las grandes compañías de seguros y sociedades de inversión. Estas instituciones, mediante el manejo de enormes recursos, en su mayor parte recursos ajenos, que son los ahorros de la comunidad, están en condiciones de jugar un papel decisivo a través del financiamiento de los negocios.

De ellas, los bancos de depósito tienen el lugar central, por la función creadora de dinero que realizan en el mundo actual, lo cual les permite ejercer el control de vastos enjambres de empresas de todo tipo, mediante un malabarismo económico *sui generis*, que consiste en multiplicar en varias veces el monto de los recursos que reciben del público ahorrador.

La fuerza y el éxito de los "grupos financieros" depende de los buenos resultados que obtengan las grandes empresas industriales, de servicio o comerciales que los forman, por una parte, y por otra, la pujanza con que actúen en el sector financiero, es decir, del éxito que tengan en controlar una parte creciente de los recursos líquidos de la comunidad para financiar en forma segura, económica y oportuna, a sus empresas de operación. Existe, pues, una interrelación muy estrecha entre las grandes empresas que integran los "grupos financieros", de tal suerte, que su prosperidad estriba en el entrelazamiento de las operaciones financieras y las de tipo industrial y comercial. *Los "grupos financieros" son, por lo tanto, grandes concentraciones de unidades económicas en donde los intereses financieros se encuentran fusionados, entrelazados y asociados con la gran industria, los servicios y el gran comercio.*

El origen que han tenido los "grupos financieros" en los Estados Unidos no ha sido en todos los casos el mismo. En unas ocasiones, el punto de arranque han sido los éxitos logrados por una familia o un grupo asociado, en el ramo financiero. Tal fue el nacimiento del Grupo Financiero Morgan. En otros casos, ha sido la industria la que ha dado nacimiento a "grupos financieros". En esta categoría sobresalen los ejemplos de Rockefeller, magnate petrolero; Du Pont, pionero y líder de la industria química, y Mellon, destacado industrial del aluminio, petróleo y equipo eléctrico. El origen no tiene una importancia decisiva, porque *el éxito logrado ha tenido que depender de la interrelación entre la actividad financiera y la industrial.*

Por las razones apuntadas, hemos de dar una atención especial al análisis de los "grupos financieros" para precisar hasta donde nos sea posible, las esferas de control y de influencia directa e indirecta, así como las consecuencias que sus actividades tienen en lo económico y en lo político. Los más importantes "grupos financieros", son los siguientes:

1. Morgan-Guaranty Trust
2. Rockefeller-Chase Manhattan Bank
3. Du Pont-Chemical Bank
4. First National City Bank
5. Mellon
6. Bank of America (Grupo Boston)
7. Grupo Chicago
8. Grupo Texano.

Sólo referiremos nuestro análisis a los cinco mayores, por considerarse suficiente para nuestro objeto.

Como punto inicial, analizaremos algunas ramas económicas importantes, determinando la participación que los cinco "grupos financieros" tienen en ellas, mediante el entrelazamiento de consejeros. Una vez hecho esto, presentaremos los sistemas de cada "grupo financiero", formados por las empresas que controlan y aquellas en que participan sin ejercer dominio.

ENTRELAZAMIENTO DE LOS "CINCO GRUPOS FINANCIEROS" EN ACTIVIDADES IMPORTANTES

Automóviles.

Siendo una de las actividades más importantes, es natural que en la industria de automóviles estén representados los *"Cinco grupos financieros"*. La situación es la siguiente:

ENTRELAZAMIENTO FINANCIERO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Empresa	Du Pont	Morgan	Chase	Mellon	FNCB (N. Y.)
General Motors Co.	Control	4 Cons.	1 Cons.	2 Cons.	
Ford Motor Co.	1 Cons.	1 Cons.			1 Cons.
Chrysler Co.		2 Cons.		1 Cons.	

Las tres grandes de la industria de automóviles se encuentran bajo el dominio, casi total, de los "Cinco grupos financieros". La poderosa General Motors, reina y señora de toda la actividad industrial de los Estados Unidos, se encuentra controlada por los grupos Du Pont y Morgan, y con participación menor del Chase-Rockefeller y del Mellon. Solamente un grupo financiero, el del First National City Bank (N.Y.), no participa en este gigante. De esta manera, la General Motors, aunque tiene varios centenares de miles de accionistas, el control de sus operaciones, desde hace décadas, corresponde al Grupo Du Pont, que lo comparte ahora con el Morgan.

La Chrysler, tercera de la industria de automóviles, se encuentra también con fuerte influencia de dos grupos financieros, el Morgan y el Mellon, aunque su control corresponde a otro grupo, al representado por el

Hannover Bank y al del Detroit Bank. Como estos dos últimos grupos son mucho menores en importancia que el Morgan y el Mellon, es muy probable que la influencia de estos últimos sea fuerte y que se acentúe en el futuro.

La que se conserva en una situación de mayor independencia es la Ford Motor Co., que sigue bajo el férreo control de la familia Ford. Pero, no obstante, hasta esta empresa tiene la influencia de dos de los otros grupos financieros, el del First National City Bank of N.Y., y el Morgan, a través de un miembro de cada uno en su consejo de administración.

Desde el punto de vista monopolista, tiene una gran importancia el hecho de que los grupos financieros tengan influencia directa en dos o tres de las grandes empresas que dominan una actividad, porque ello acentúa enormemente el grado de monopolio en dicha rama. Este es el significado de la participación del Grupo Morgan en los tres grandes de la industria de automóviles y de los Du Pont y Mellon en dos de ellas.

Industria del hierro y del acero.

En esta rama existe un bien definido oligopolio, correspondiendo a *cuatro grandes empresas* el grueso de la producción y de los recursos. Pero, como en el caso de los automóviles, en el hierro y el acero el grado de monopolio es superior al que aquellos datos revelan, porque los grupos financieros participan simultáneamente en varias de las más importantes. La situación queda indicada así:

Los *cinco grupos financieros* tienen participación en una o varias de las once mayores de la industria del hierro y el acero, destacándose el Grupo Morgan y el Mellon. El Grupo Morgan tiene el control de la empresa líder de la industria, la U.S. Steel Corporation, que por sí sola es responsable del 40 por ciento de la producción total. En esta empresa también participan otros tres grupos. Solamente el Chase-Rockefeller queda fuera de este

ENTRELAZAMIENTO FINANCIERO EN LA INDUSTRIA SIDERURGICA

Rango	Empresa	Morgan	Mellon	Du Pont-Ch	FNCB	Chase
1	U.S. Steel Corp.	Control	1 Cons.	2 Cons.	1 Cons.	1 Cons.
2	Bethlehem Steel					
3	Republic Steel		(*)	2 Cons.		1 Cons.
4	Armco Steel		1 Cons.		Control	
5	Jones & Laughlin	(*)	Control			
6	National Steel		Control			
7	Inland Steel					
8	Youngs-town Sheet					1 Cons.
9	Colorado Fuel	(*)				
10	Allenghenny Ludlum		Control			1 Cons.
11	Crucible Steel		Control			

* Participación indirecta.

gigante. Morgan, en forma indirecta, participa en otras dos grandes empresas de hierro y acero, en la Jones & Laughlin, quinta en importancia, a través del Bankers Trust, con el que tiene muy estrechas ligas financieras, y en la Colorado Fuel & Iron, por conducto del First Pennsylvania Banking & Trust, en cuyo consejo de administración tiene un consejero.

El Grupo Mellon participa en siete de las once mayores, de las que controla cuatro. Tiene consejeros en la U.S. Steel Corp. y en la Armco Steel. Además, en forma indirecta, a través del Cleveland Trust, participa en

la Republic Steel. Junto al Morgan, este grupo es factor dominante en la industria del hierro y el acero.

Los otros tres grupos tienen también una considerable importancia, aunque no tan grande como la de los dos mencionados. El Grupo Du Pont-Chemical Bank tiene dos consejeros en la U. S. Steel y uno en la Republic; el FNCB controla a la Armco y tiene un consejero en la U.S. Steel; el Chase-Rockefeller participa en tres empresas con un consejero en cada una de ellas.

Resulta así evidente la importancia que los *cinco grupos financieros* tienen en esta industria y la gran concentración monopólica que priva en ella. Sólo la Bethlehem Steel, la segunda en importancia, se encuentra al margen de la influencia directa de los *cinco grupos.*

Industria petrolera.

Las más grandes fortunas individuales de los Estados Unidos han sido generadas en la explotación petrolera. En ella tienen influencia determinante también, los *cinco grupos financieros,* especialmente el Chase-Rockefeller, el First National City Bank y el Mellon. En las diez mayores empresas, la situación es la siguiente:

Todos los grupos financieros están representados en la industria petrolera. Los que tienen un mayor dominio son, sin embargo, el Chase-Rockefeller y el First National City Bank. El primero controla tres de las más importantes ramas del antiguo trust petrolero: La Standard Oil (New Jersey), la Socony Mobil Oil y la Standard Oil de Indiana. El First National, además de compartir con el Chase-Rockefeller el control de las dos mayores, ejerce dominio sobre la Standard Oil de California. Por su parte, Mellon tiene el control completo de la Gulf Oil, cuarta en importancia en la industria, aunque no participa en ninguna de las otras grandes empresas petroleras. Los intereses Morgan y Du Pont son de menor cuantía, limitándose a una participación minoritaria en dos o tres grandes empresas, y en algunas otras de menor importancia.

ENTRELAZAMIENTO FINANCIERO EN LA INDUSTRIA PETROLERA

Rango	Empresa	Chase-R	FNCB (N.Y.)	Mellon	Morgan	Du Pont
1	Standard Oil (New Jersey) [1]		Chairman			
2	Socony Mobil Oil [1]		1 Cons.		(*)	
3	Texas Co.					1 Cons.
4	Gulf Oil			Control		
5	Standard Oil (Indiana)	Control				
6	Shell Oil				(*)	2 Cons.
7	Standard Oil (California)		Control			
8	Sinclair Oil					
9	Phillips Petroleum					
10	Cities Service				Chmn, C.E.	

* Participación indirecta.

[1] No aparecen en el Consejo personajes conocidos del grupo Chase-Rockefeller, pero la casi totalidad de los estudios sobre monopolios y sobre el petróleo, consideran que estas dos empresas siguen bajo el control de la familia Rockefeller. Ver H. O'Connor, *El imperio del petróleo.*

Manufacturas eléctricas.

La industria de productos eléctricos, una de las más importantes de la economía de los Estados Unidos, está dominada por siete grandes empresas, cuyos recursos y ventas sobrepasan los mil millones de dólares cada una. Como en los casos de las ramas que hemos analizado, la industria de manufacturas eléctricas se encuentra también fuertemente dominada por los *cinco grupos financieros,* circunstancia que acentúa el grado de monopolio que en ella existe. Veamos cómo se encuentra esta actividad respecto a los *grandes grupos*:

ENTRELAZAMIENTO FINANCIERO EN LA INDUSTRIA DE MANUFACTURAS ELECTRICAS

Rango	Empresa	Morgan	Chase-R	Mellon	FNCB (N.Y)	Du Pont
1	General Electric	Control				
2	Western Electric					1 Cons.
3	Westinghouse Electric		2 Cons.	Control		
4	General Dynamic				(*)	
5	Radio Corporation of America				2 Cons.	
6	General Telephone and Electronics					
7	International Telephone & Telegraph	1 Cons.		Control	1 Cons.	

* Participación indirecta.

El Grupo Morgan representa el factor dominante en la industria de manufacturas eléctricas, por el control que ejerce sobre la poderosa General Electric y su participación en la International Telephone & Telegraph. Tiene además *influencia indirecta,* a través de la New York Life Insurance, a la que controla, en la Radio Corporation of America, que fue fundada por la General Electric en 1919. También participa en la Philco, a

través del First Pennsylvania Banking & Trust, de Filadelfia. El Grupo Mellon sigue en importancia, a poco trecho, con el dominio que ejerce sobre la Westinghouse. Los otros tres grupos tienen participaciones menores en las siete grandes de la industria, que se ve algo aumentada por su influencia en varias otras de menor tamaño. El Chase-Rockefeller, por ejemplo, además de su participación en la Westinghouse, interviene en los consejos de la Avco Manufacturing, con el lugar once en su rama; en la Carrier Corp., rango 14; en la Otis Elevator, rango 16. A su vez, el Grupo Du Pont-Chemical tiene un consejero en la Avco Manufacturing y otro en la Otis Elevator. Los grupos que destacan en esta industria son, pues, los Morgan y Mellon.

ENTRELAZAMIENTO FINANCIERO EN LA INDUSTRIA QUIMICA

Rango	Empresa	Du Pont-Ch.	Morgan	Chase-R	FNCB (N.Y.)	Mellon
1	Du Pont (E.I.) de Nemours	Control				
2	Union Carbide		1 Cons.			1 Cons.
3	Allied Chemical	1 Cons.	(*)	1 Cons.	1 Cons.	
4	Dow Chemical					
5	Olin-Matheson		(*)			
6	Monsanto Chemical				1 Cons.	
7	American Cyanamid		1 Cons.			
8	Celanese Corporation				1 Cons.	

* Participación indirecta.

Industria química.

La situación de la industria química respecto a los grupos financieros es similar a la que prevalece en las ramas hasta ahora analizadas. Tomando las ocho mayores, tenemos el siguiente panorama:

El Grupo Du Pont-Chemical Bank es el más fuerte en esta rama. Controla a la número uno de la industria, la Du Pont de Nemours, que es la empresa líder y, con mucho, la más importante, y esto, sin que haya participación de los otros grupos en esa empresa. Además, tiene un consejero en la Allied Chemical, empresa que ocupa el tercer lugar en la rama. La influencia del Grupo Morgan y del First National City Bank también es considerable, ya que el primero participa directa o indirectamente en cuatro grandes empresas, y el First National, en tres. La influencia del Chase-Rockefeller y del Mellon es menor, aunque en el caso del Mellon hay que considerar el dominio que ejerce sobre la Koppers, que tiene el rango 12 en la industria.

Industria minero-metalúrgica.

Las seis grandes que dominan la industria minero-metalúrgica están fuertemente controladas por los grupos financieros. Se observa además una muy estrecha comunidad de intereses de varios de esos grandes grupos. La situación es la siguiente:

De las seis grandes, sólo una escapa al control de los grupos financieros, la American Metal Climax, que ha sido dominada por sus fundadores y descendientes, la familia Rothschild. Las otras cinco están fuertemente bajo el dominio de dos o más de estos grupos. La American Smelting & Refining, segunda en importancia en la industria, está dominada por el Grupo Morgan, pero tiene participación en ella el Chase-Rockefeller y el Du Pont-Chemical, con un consejero cada uno. La Anaconda Copper, tercera en importancia general, pero primera en la producción de cobre, tiene dos consejeros del FNCB

ENTRELAZAMIENTOS FINANCIEROS EN LA MINERIA Y METALURGIA

Rango	Empresa	Morgan	Chase	FNCB (N.Y.)	Mellon	Du Pont
1	American Metal Climax					
2	American Smelting & Refining	2 Cons.	1 Cons.			1 Cons.
3	Anaconda Copper	1 Cons.		2 Cons.		
4	National Lead		Control			
5	Kennecott Copper	Control		2 Cons		
6	Phelps Dodge	1 Cons.		2 Cons.		1 Cons.

(que probablemente la controla) y un consejero del Morgan. La Kennecott, controlada por el Morgan, tiene dos consejeros del Grupo FNCB, y finalmente, Phelps Dodge tiene un consejero de cada uno de los grupos Morgan, FNCB y Du Pont-Chemical.

Lo que se destaca con gran claridad y tiene las inequívocas características de un fuerte monopolio es que cada grupo, con la única excepción del Mellon, que no tiene relevancia en esta industria, tiene participación en dos o más de las seis grandes. El caso sobresaliente es el del Morgan, que controla a dos de ellas y tiene participación en otras dos; o sea, que su influencia se ejerce sobre cuatro de las seis grandes compañías mineras. Muy cerca del Morgan está el First National City Bank, que además de controlar a la Anaconda, tiene consejeros en la Kennecott y la Phelps Dodge. Debe notarse aquí la *estrecha comunidad de intereses* entre los grupos FNCB y Morgan en la industria minero-metalúrgica. Por su parte, el Grupo Chase-Rockefeller controla a la National Lead (sin participación de los otros grupos), y además,

participa en el consejo de la American Smelting & Refining. Finalmente, el Grupo Du Pont-Chemical participa en la American Smelting y en la Phelps Dodge, aunque sin controlar ninguna de ellas.

Es necesario indicar que la influencia de los *cinco grupos financieros* no se limita a lo señalado en las líneas anteriores, sino que también se extiende a otras empresas de menor tamaño. Cabe mencionar que el Grupo Morgan es factor dominante en la St. Joseph Lead, cuyas ventas son de 121 millones de dólares al año, y que el FNCB hace lo propio en la Howe Sound, que realiza ventas de 84 millones de dólares.

Seguros sobre la vida.

La importantísima rama de seguros sobre la vida presenta la misma fisonomía que las otras ramas de la actividad económica: no solamente están fuertemente concentrados los recursos en un puñado de empresas, sino que los *cinco grupos financieros* tienen control sobre varias de ellas, con lo que aumenta enormemente el grado y la conducta monopolista de las empresas en su conjunto. Este control monopolista se amplía más todavía, porque en muchos casos existe *comunidad de intereses de los grupos*, que los lleva a actuar en esos casos como un solo mando de control.

Los cinco grandes de los seguros, que como vimos en su oportunidad, manejan el 50 por ciento de los recursos totales de su rama, se encuentran ligados a los cinco grandes grupos como lo indica el cuadro siguiente.

Sólo la John Hanckok escapa al control o influencia directa de los *cinco grandes grupos*. Las cuatro mayores, que manejan 52 mil millones de dólares, se encuentran dentro de su influencia. Sobresalen, desde luego, los grupos Chase-Rockefeller y Morgan. El primero ejerce control sobre la gigantesca Metropolitan Life, que maneja recursos de 18 mil millones de dólares (como copartícipe del Chase en la Metropolitan se encuentra la American Telephone & Telegraph, pero ninguno de los

ENTRELAZAMIENTOS FINANCIEROS EN SEGUROS SOBRE LA VIDA

Rango	Empresa	Chase	Morgan	Du Pont-Ch	FNCB (N.Y.)	Mellon
1	Metropolitan Life Insurance Co.	Control				
2	Prudential Ins. of America		Control			
3	Equitable Life Ass. Society	Control		1 Cons.		
4	New York Life Ins.	1 Cons.	Control	1 Cons.	2 Cons.	
5	John Hancock Mutual					

otros grupos). También controla el Chase-Rockefeller a la Equitable Life, tercera en la rama y con recursos de diez mil millones de dólares. En ésta participa también el Grupo Du Pont-Chemical. Finalmente, el Chase-Rockefeller tiene un consejero en la New York Life Insurance, que está dominada por el Grupo Morgan. En total, el Chase-Rockefeller controla dos de las cinco mayores, con recursos conjuntos de 29 mil millones de dólares y participa en otra, de 10 mil millones. Esto, además de su participación en otras de menor tamaño, como la Travelers Insurance y la Connecticut, cuyos recursos conjuntos ascienden a más de 5 mil millones de dólares.

Sigue en importancia en el ramo de seguros el Grupo Morgan. Su control se extiende a dos de las cinco grandes, la Prudential Insurance y la New York Life, cuyos recursos conjuntos son de 27 mil millones de dólares. En ambas empresas comparte la propiedad con otros grupos importantes, como el Banco de América, (en la Prudential), y el FNCB, el Chase-Rockefeller y el Du Pont-Chemical, en la New York Life. Morgan tiene influencia, además, en otras empresas menores de seguros. En conjunto, el Morgan es el segundo grupo en el ramo de seguros.

La participación de los grupos Du Pont-Chemical y FNCB (el Mellon no tiene inversiones de significación en seguros) es de menor importancia que las del Chase-Rockefeller y el Morgan. El Du Pont-Chemical participa en dos empresas, y el FNCB sólo en una de las grandes.

En resumen, se puede concluir que, en el ramo de seguros, la concentración es muy elevada y desde luego mucho más alta que lo que el análisis a base de la magnitud de las empresas revela, y ello en virtud de la existencia de los entrelazamientos financieros entre los grandes grupos, que son factores de control e *influencia desde arriba* en varias de ellas simultáneamente.

SISTEMAS DE LOS GRUPOS FINANCIEROS

Habiendo analizado el grado de concentración económica que existe en las ramas más importantes y cómo la existencia de los grupos financieros acentúa esa concentración dándole un sello inconfundible de monopolio, nos corresponde ahora examinar la composición de los sistemas de esos grandes grupos. Desgraciadamente, es tan extensa la relación de empresas que se encuentran bajo el control e influencia de cada uno de esos grupos, que nos *conformamos con destacar sólo las más importantes,* remitiendo al lector a los anexos correspondientes, para que obtengan la información *in-extenso.* Las fuentes que sirvieron de base a la elaboración de los sistemas de los grupos son: *Moody's Industrials,* 1961; *Moddy's Bank & Finance,* 1961; *Who is Who in America,* 1957; *Directory of Directors,* 1957, *Fortune,* julio y agosto, 1961 y 1962.

Grupo Morgan

Morgan y su grupo han sido el prototipo de los grandes intereses capitalistas de los Estados Unidos, desde finales del siglo pasado. A pesar de sus altas y bajas,

este grupo ha ido ampliando y consolidando su posición como el más importante del país. Su esfera de influencia directa se extiende a cuanto menos 128 empresas importantes, que operan en las principales ramas de la actividad económica. He aquí el panorama:

SISTEMA DEL GRUPO MORGAN

Giros	Nº.	Recursos	Ingresos	Utilidades netas
		(Millones de dólares)		
Seguros	9	43 632		
Servicios telefónicos	2	21 739	8 098	1 138
Bancos	17	14 110	13 363	44
Sociedades de inversión	3	1 438	809	43
Electricidad y gas	5	7 168	2 068	225
Automóviles	3	13 189	19 233	1 319
Hierro y acero	4	5 388	4 140	342
Textil	2	332	333	19
Petróleo	6	4 825	3 094	224
Equipo eléctrico	5	4 065	6 209	337
Industria química	7	7 042	6 917	760
Industria químico-farmacéutica	3	312	357	55
Industria minero-metalúrgica	7	3 705	2 619	271
Alimentos y bebidas	9	3 069	5 458	239
Maquinaria y productos metálicos	8	1 436	1 689	118
Envases metálicos y vidrio	2	966	1 327	59
Llantas y productos de hule	1	560	772	38
Jabones y productos de tocador	1	861	1 369	82
Fotografía	1	841	914	125
Comercio	2	778	1 223	31
Ferrocarriles	14	12 278	4 771	367
Transporte	3	918	801	50
Varios	14	1 507	2 043	101
SUMA	128	150 159	87 607	5 987

La suma total de los activos de las empresas que forman la esfera de influencia directa del Grupo Morgan alcanza la fabulosa cifra de 154 mil millones de dólares. Ningún otro grupo, incluido el Chase-Rockefeller, alcanza actualmente esa suma. Las utilidades netas ascienden a alrededor de 6 000 millones de dólares anuales.

Forman parte de la esfera de influencia de este grupo las siguientes grandes empresas:

GRANDES EMPRESAS DEL GRUPO MORGAN *

Giros y Empresas	Recursos	Ingresos	Participación
	(Millones de dólares)		
Bancos:			
First Penn. Banking & Trust (Phil.)	1 239	1 076	1 Consejero
Philadelphia National Bank (Phil.)	1 094	979	1 Consejero
Philadelphia Savings Fund Society	1 179	1 058	1 Cons. y Gte.
Bank of Montreal (Canadá)	3 260	2 828	1 Consejero
Crocker Anglo National Bank (San Fco.)	1 832	1 657	1 Consejero
Sociedades de inversión:			
Morgan & Co. (Paris)	983		Control
First Boston Corp. (Boston)	225		1 Cons. y P.
Morgan Stanley & Co. (N.Y.)			
Seguros:			
Metropolitan Life Insurance (N.Y.)	17 141		1 Consejero
Prudential Life of America (N.J.)	15 669		Pres. 1 Cons.
New York Life Ins. (N.Y.)	6 924		Chmn. 2 C.
Insurance Co. of North America (Phil)	881		Control

Giros y Empresas	Recursos	Ingresos	Participación
	(Millones de dólares)		
Teléfonos:			
American Telephone & Telegraph	20 807	7 392	1 Consejero
The Bell Telephone of Penn.			1 Consejero
International Te.. & Telegraph	923	706	1 Consejero
Electricidad y gas:			
Consolidated Edison Co. (N.Y.)	2 705	615	3 Trustees
Columbia Gas & System (N.Y.)	1 196	465	Chmn. 1 Cons.
Public Service Electric & Gas (N.J.)	1 288	370	1 Consejero
Duke Power (Charlotte, North Carolina)	540	156	Control
Industria:			
General Motors Corp.	7 098	11 233	1 Chmn. 2 C.
Ford Motor Co.	3 905	5 357	1 Consejero
Chrysler Corporation	1 373	2 643	1 C. 1 MCF
United States Steel Corp.	4 712	3 643	2 Consejeros
Cities Service (N. Y.)	1 295	995	1 C. y 1 MCE
Atlantic Refining Co. (Phil.)	808	541	1 Consejero
Continental Oil-Houston	778	686	Control
General Electric C.	2 562	4 350	Control
Philco Corp. (Phil.)	205	398	
Du Pont (E.I.) de Nemours	2 799	2 144	1 Consejero
Union Carbide & Carbon	1 632	1 531	1 Consejero
Monsanto Chemical	742	615	1 C. Chmn. M.C.F.
American Cyanamid	630	584	Chmn. 3 C.

Giros y Empresas	Recursos	Ingresos	Participación
	(Millones de dólares)		
Anaconda Copper Co.	1 080	633	1 Consejero
Kennecott Copper Co.	803	437	3 Consejeros
American Smelting & Refining	580	636	2 Consejeros
International Nickel Co.	635	458	Chmn. 2 C.
Phelps Dodge	417	286	1 Consejero
Merck & Co.	213	217	1 Consejero
National Dairy Products	642	1 606	1 Consejero
Coca Cola Co.	309	342	Chmn. 2 C.
Campbell Soup Co.	326	497	Pres. y 2 C.
National Biscuit Co. (Nabisco)	242	429	1 Consejero
Corn Products Refining	424	508	1 Consejero
The Gillete Co.	107	209	Chmn. 1 C.
American Machine & Foundry	264	225	Pres. 1 Cons.
Air Reduction Co.	227	201	Chmn. 2 C.
Continental Can Co.	751	1 147	Pres. 2 Cons.
Goodrich (B.F.)	560	772	Chmn. 2 C.
Procter & Gamble	861	1 369	Chmn. 1 C.
Eastman Kodak	841	914	1 Consejero
John Manville Corp.	326	378	1 Consejero
Curtis Publishing	124	243	1 Consejero
Transporte:			
Pennsylvania RR. Co.	2 923	888	Pres. 1 Cons.
New York Central RR.	2 561	773	1 Consejero
Atckinson Topeka Santa Fe Ry.	1 594	634	1 Consejero
Union Pacific RR.	1 553	516	1 Consejero
Baltimore & Ohio RR.	1 263	395	1 Consejero
Northern Pacific Ry.	1 006	184	1 Consejero
American Airlines	500	378	1 C. y MCF
Greyhound Corp.	245	286	1 Consejero
U.S. Lines Co.	173	137	Pres. y 1 C.

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Participación
Comercio:			
Montgomery Ward & Co.	778	1 223	1 Consejero

Abreviaturas: C. y Cons.: Consejero; Gte.: Gerente; P. y Pres.: Presidente; Chmn.: Chairman; MCF: Miembro del Consejo de Finanzas; MCE: Miembro del Consejo Ejecutivo; T.: Trustee o Fiduciario.

* En negritas, las empresas controladas por el Grupo Morgan.

Sesenta grandes empresas quedan comprendidas dentro de la esfera de influencia directa del Grupo Morgan. Casi no existe gran empresa, de la rama que sea, que no reciba la influencia directa o indirecta de este grupo. Las grandes compañías de seguros, de teléfonos, de electricidad y gas, de ferrocarriles, de transporte aéreo y carretero, de comercio y de las ramas más importantes de la industria, figuran en esta imponente lista. De las sesenta grandes empresas, el Grupo Morgan controla treinta y cinco, cuyos recursos se elevan a 47 871 millones de dólares. Si agregamos a esta suma el monto de los recursos de otras once empresas de menor tamaño que están bajo el control del Grupo Morgan (ver Anexo 3), obtenemos la cifra de 50 160 millones de dólares como ingresos totales de las compañías que controla. *En resumen, el Grupo Morgan tiene bajo su control 46 empresas con recursos totales de 50 mil millones de dólares, y ejerce influencia directa sobre empresas con recursos de 100 mil millones de dólares más.*

Al sistema que hemos descrito, habría que añadir la *influencia indirecta* ejercida por las 46 empresas que controla y que, a su vez, tienen ligas e influencia sobre otras firmas. Sin embargo, es muy difícil establecer esta influencia indirecta, pero es obvio que tiene una importancia considerable y que viene a dar una mayor amplitud a la fuerza del Grupo Morgan.

Grupo Chase-Rockefeller.

Este grupo financiero tiene como núcleo el Chase Manhattan Bank y los intereses de la familia Rockefeller. Las principales empresas que componen su sistema son las siguientes:

SISTEMA DEL GRUPO CHASE-ROCKEFELLER

Giros	Nº	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Utilidades netas *
Bancos	12	18 796	16 331	154
Sociedades de inversión	3	383		
Seguros	12	38 122		
Teléfonos y telégrafos	2	21 141	7 420	1 240
Electricidad y gas	4	3 439	878	121
Servicio aéreo	1	500	376	21
Ferrocarriles	3	4 291	1 315	130
Petróleo	3	6 272	5 094	318
Hierro y acero	4	6 480	5 513	351
Automóviles	1	7 264	11 233	873
Equipo eléctrico	5	1 904	2 393	121
Industria química	3	943	884	60
Maquinaria en general	10	3 248	2 553	281
Aviones	2	550	1 082	29
Minería y metalurgia	5	1 102	1 118	76
Llantas	2	1 529	2 351	114
Envases	2	906	1 358	56
Papel	1	901	1 030	84
Alimentos	4	776	1 506	70
Industrias varias	6	649	935	99
Comercio	4	854	1 426	34
TOTALES	89	120 050	64 796	4 232

* Datos incompletos.

El sistema Chase-Rockefeller está formado por 89 grandes empresas, que operan en los diversos giros de la

economía. Sus activos conjuntos ascienden a 120 050 millones de dólares y las utilidades obtenidas a 4 232 millones.

Para tener una idea más concreta sobre la fuerza económica de este grupo, vamos a destacar algunas de las empresas más importantes en las que participa:

GRANDES EMPRESAS DEL GRUPO CHASE-ROCKEFELLER *

Giros y Empresas	Recursos	Ingresos	Participación
	(Millones de dólares)		
Bancos:			
Chase-Manhattan Bank, N.Y.	8 472	7 526	
First National Bank of Chicago	3 039	2 708	2 Consejeros
Wells Fargo Bank Am. Trust	2 604	2 304	1 Consejero
Harris Trust & Svgs (Chicago)	816	738	1 Consejero
American Express Co.	680	256	3 Consejeros
Dollar Svgs. Bank (N.Y.)	866	770	Pres. y T.
Sociedades de inversión:			
Lehman Corp.	150		1 Consejero
Kuhn Loeb & Co.			1 Socio
Tri-Continental Corp.	223		1 Consejero
Seguros:			
Metropolitan Life Insurance	17 141		5 Consejeros
Equitable Life Insurance	9 664		Chmn. y 3 C.
New York Life Ins.	6 294		1 Consejero
Travelers Insurance Co.	3 194		Chmn. y 1 C.
Teléfonos y telégrafos:			
American Telephone & Telegraph	20 807	7 393	2 Consejeros
Western Union Telegraph	339	273	1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Ingresos	Participación
	(Millones de dólares)		
Electricidad y gas:			
Pacific Gas & Electric	2 387	583	1 Consejero
West Penn. Electric	574	152	1 Consejero
Transportes:			
American Airlines Inc.	500	378	Chmn. y 1 C.
Southern Pacific	2 510	788	1 Consejero
Great Northern Ry.	950	255	2 Consejeros
Southern Railway System	831	272	Pres. 2 Cons.
W.R. Grace & Co.			1 Consejero
States Marine Corp.			Chmn. 1 C.
Industria:			
Standard Oil (New Jersey)	9 895	7 911	1 Cons (Ex. Chmn.)
Standard Oil of Indiana	2 847	1 957	Chmn. y C.
Republic Steel Corp.	1 015	1 077	1 Consejero
General Motors Corp.	7 264	11 233	1 Cons. MCF
Westinghouse Electric	1 498	1 911	1 Consejero
Allied Chemical Corp.	785	720	Chmn. 1 C.
International Business Machines	1 391	428	1 Consejero
Caterpillar Tractor Co.	537	742	1 Consejero
United Aircraft Corp.	531	1 082	1 Consejero
Goodyear Tire & Rubber	970	1 579	1 Consejero
B.F. Goodrich	559	772	1 Consejero
International Paper Co.	901	1 030	1 Consejero
Continental Can Co.	751	1 146	Chmn. 1 C.
American Smelting & Refining	444	390	1 Consejero
National Lead Co.	381	5351	Pres. 1 C.

* En negritas, las empresas controladas por el grupo.

Esta selección de treinta y ocho empresas a donde se extiende la *influencia directa* del Grupo Chase-Rockefeller es verdaderamente imponente. En ella figuran la flor y nata de los grandes negocios de los Estados Unidos en sus ramas más importantes: seguros, teléfonos, electricidad, transporte y las más importantes industrias: petrolera, del hierro y el acero, equipo eléctrico, productos químicos, maquinaria, llantas, papel, aviones y minería. De esta lista de treinta y ocho grandes empresas, el Grupo Chase-Rockefeller tiene una influencia decisiva o domina por completo catorce de las mayores (subrayadas) con recursos conjuntos de 58 000 millones de dólares (ver Anexo 4).

El Grupo Chase-Rockefeller, como puede apreciarse, es, junto al Morgan, el más influyente en el terreno económico (y político) de los Estados Unidos. Casi no hay actividad de alguna significación en donde no tenga una fuerte influencia. Sus principales posiciones se localizan en los ramos bancario y de seguros, en los servicios telefónicos y telegráficos y en la industria petrolera.

Grupo First National City Bank, N.Y.

Ochenta y siete empresas con recursos de 108 819 millones de dólares forman la esfera de *influencia directa* del Grupo First National City Bank, N.Y. Su composición es como sigue:

SISTEMA DEL GRUPO FIRST NATIONAL CITY BANK

Giros	Nº	Recursos	Ingresos	Utilidades netas *
		(Millones de dólares)		
Bancos	10	12 134	10 874	153
Sociedades de inversión	3	117		4
Seguros	12	47 299		
Electricidad y gas	4	2 558	620	95
Teléfonos y telégrafos	4	3 348	1 766	155
Transportes	8	6 230	2 679	138
Minería	5	2 768	1 786	165
Petróleo	3	15 820	12 568	1 047
Hierro y acero	2	5 580	4 620	332
Automóviles	1	3 462	5 356	451
Manufacturas eléctricas	1	811	1 388	40
Aviones, fabricación	2	610	1 210	32
Maquinaria en general	4	1 382	1 638	88
Alimentos y bebidas	7	2 011	3 658	153
Industria química	3	1 921	1 647	123
Industrias varias	7	2 488	3 247	197
Servicios varios	2	77	49	10
Misceláneas *	9	203 *	128 *	7 *
SUMAS	87	108 819	53 234	3 190

* Cifras incompletas por falta de datos para algunas empresas.

Como puede verse, en las ramas más importantes de la economía tiene influencia este grupo. Los renglones en los que sobresale son: petróleo, seguros, hierro y acero, y bancos.

Forman parte de la esfera de influencia del Grupo First National City Bank, las siguientes grandes empresas:

GRANDES EMPRESAS DEL GRUPO FNCB (N.Y.) *

Giros y Empresas	Recursos	Ingresos	Participación
	(Millones de dólares)		
Bancos:			
Crocker Anglo National Bank (San Francisco)	1 832	80	1 Consejero
Hartford National Bank & T.	457	4	1 Consejero
Grace National Bank, (N.Y.)	203		Control
First National City Trust Co.	174		Control

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Participación
Seamen's Bank for Savings (N.Y.)	533		1 Trustee
Sociedades de inversión:			
U.S. & Foreign Securities, (N.Y.)	105	3	Control
Seguros:			
Metropolitan Life Insurance Co., (N.Y.)	17 140	428	2 Consejeros
Prudential Insurance Co. of America	15 669	497	1 Consejero
New York Life Insurance Co. (N.Y.)	6 923	240	1 Consejero
Northwestern Mutual Life Insurance (Milw.)	4 041		1 Consejero
Travelers Insurance Co. (Hartford, Conn.)	3 194		1 Consejero
Transporte:			
Southern Pacific Co. (San Fco.)	2 518	65	1 Consejero
Union Pacific RR. Co. (Omaha, Neb.)	1 553	65	2 Consejeros
Erie-RH. Co. (Cleveland)	698	20	1 Consejero
W.R. Grace & Co.	530	15	Control
Pan American World Airways	481	7	1 Consejero
Trans World Airlines (N.Y.)	450	6	1 Consejero
Teléfonos y telégrafos:			
New York Telephone Co. (Amer. Tel. & Tel.)	2 271	119	1 Consejero
New England Telephone Company (Amer. Tel. & Tel.)			1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Participación
Chesapeake & Ptomac Telph. (Amer. Tel. & Tel.)	144	7	1 Consejero
International Tel. & Tel. Co.	932	29	1 Consejero
Minería:			
Anaconda Company	1 080	59	Pres. y 2 C.
Phelps Dodge	417	34	2 Consejeros
Kennecott Copper Corp.	803	57	2 Consejeros
Industria:			
Standard Oil Co. (New Jersey)	9 895	630	Chmn. 1 Cons.
Socony Mobil Oil (New York)	2 578	254	Chmn. y C.
Standard Oil Co. of California	4 559	255	1 Consejero
United States Steel Corp.	1 022	77	1 Consejero
Armco Steel Corp.			
Ford Motor Co.	3 462	451	1 Consejero
Radio Corp. of America (RCA)	811	40	1 Consejero
Boeing Airplane Corp.	595	12	1 Consejero
United Aircraft Corp.	531	29	Chmn. 1 C.
National Cash Register Co.	289	19	Chmn. 3 C.
Allis-Chalmers Manuf. Co.	528	23	1 Consejero
American Radiator & Std. Sanitary	379	21	Pres. 2 Cons.
Borg-Warner Corp.	445	39	1 Consejero
General Foods Corp.	446	54	Chmn. 1 C.
National Distillers Produc. Corp.	509	25	Pres. 1 Cons.

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Participación
Borden Co. (New Jersey)	364	26	1 Consejero
Mead Corporation	224	14	2 Consejeros
American Can Co.	806	41	Pres. 2 Cons.
Corning Glass Co.	168	24	Pres. 2 Cons.
Owens Corning Fiberglass	191	15	1 Consejero
Allied Chemical Corp.	801	51	1 Consejero
Monsanto Chemical Co.	742	49	1 Consejero
Celanese Corporation of America	378	26	1 Consejero
Kimberly Clark	326	26	Chmn. 1 C.
Electricidad y gas:			
Consumers Power Co.	934	37	1 Consejero
West Pennsylvania Electric	574	121	Chmn. 1 C.
SUMAS	93 705	4 054	

* En negritas, las empresas controladas por el grupo.

Grandes empresas figuran en la esfera de influencia directa del Grupo First National City Bank, N.Y., con recursos de cerca de 94.000 millones de dólares y utilidades netas de más de 4 mil millones. Estas cincuenta empresas tienen lugares distinguidos en las ramas en las que operan, *destacándose los renglones de petróleo, ferrocarriles y seguros.*

De las cincuenta grandes empresas incluidas en la lista anterior, veintiuna están *controladas* o *fuertemente influidas* por este grupo. Los recursos de estas veintiuna se elevan a alrededor de 25 mil millones de dólares. Sus utilidades (cifra incompleta) ascienden a 1 556 millones de dólares. Además de estas veintiuna empresas, el Grupo FNCB controla otras doce de importancia (no incluidas en la lista), cuyos recursos se elevan a 400 millones de dólares adicionales. Con ello *la esfera de control directo* del Grupo First National City Bank, N. Y., está formada por treinta y tres grandes empresas, con recursos superiores a los 25 000 millones de dólares. Aunque este grupo no alcanza la magnitud del Morgan o del Chase-Rockefeller, tiene suficiente fuerza económica para constituir uno de los *cinco grandes grupos que dominan la economía de los Estados Unidos* (ver Anexo 5).

Grupo Du Pont-Chemical Bank.

Este grupo está formado por los intereses Du Pont y Chemical Bank New York Trust, N. Y., estrechamente asociados. La esfera de influencia directa de este grupo está compuesta como sigue:

SISTEMA
DEL GRUPO DU PONT-CHEMICAL BANK

Giros	Nº.	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Utilidades netas
Bancos	17	10 313	7 292	153
Sociedades de inversión	5	329		
Seguros	21	23 258		
Electricidad, gas y carbón	6	772	493	28
Teléfonos y cable	3			
Transportes	7	6 177	2 180	96
Automóviles	2	12 015	18 093	1 410
Petróleo	1	1 767	1 810	147
Equipo eléctrico	3	1 816	2 830	136
Hierro y acero	3	6 417	5 412	363
Maquinaria en general	7	346	421	15
Productos metálicos	4	288	461	21
Minería	4	943	746	49
Industria química	6	3 478	2 898	615
Llantas y productos de hule	2	674	997	36

Alimentos y bebidas	7	512	588	45
Papel	2	201	204	9
Textil	1	526	806	28
Aluminio	1	1 317	449	24
Industrias varias	12	1 363	2 060	99
Servicios varios	2			
Comercio	5	2 984	5 506	252
SUMAS	121	75 496 *	53 246 *	3 526 *

* Datos incompletos.

La esfera de influencia directa del Grupo Du Pont-Chemical Bank está integrada por lo menos por 120 empresas de importancia, con recursos conjuntos de 75 496 millones de dólares y utilidades de no menos de 3 526 millones. Como puede apreciarse, los renglones fuertes de este grupo son los seguros, automóviles, bancos, hierro y acero e industria química. Veamos ahora las principales grandes empresas que forman este grupo:

GRANDES EMPRESAS DEL GRUPO DU PONT-CHEMICAL BANK *

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos (Millones de dólares)	Participación
Bancos:			
Chemical Bank New York Trust Company	4 540	41	Control
National Bank of Detroit	1 977	18	Control
Commercial Credit Co.	1 892	28	1 Consejero
The Bowery Savings Bank (N.Y.)	1 734	55	1 Trustee
Pittsburgh National Bank	983	6	1 Consejero
Greenwich Savings Bank (N.Y.)	648		1 Trustee
Central Savings Bank, (N.Y.)	518	17	2 Trustees
Harlem Savings Bank	406		1 Trustee
Wilmington Trust, Delaware	373	3	Control
Sociedades de inversión:			
Cristiana Securities Co.	83		Control
Delaware Trust Co.	80		Control
Equitable Trust Co.	68	1	1 Consejero
International Finance Co. Ltd.	73	8	Control
Seguros:			
Equitable Life Assurance Soc.	9 964		2 Consejeros
New York Life Insurance Co.	6 924		1 C. y Chmn. Fin.
Connecticut Mutual Life Ins.	1 516		1 Consejero
Hartford Fire Insurance Co.	1 120	13	2 Consejeros
Home Insurance Co. (N.Y.)	608	14	Control
Allstate Insurance Co. (Illinois)	674	36	1 Consejero
Transportes:			
South Pacific Co.	2 518	65	1 Consejero
New York Central Co.	2 512	5	1 Consejero
Atlantic Coast Line Rr. Co.	558	11	1 Consejero
American Airlines Inc.	514	12	1 Consejero
Telecomunicaciones:			
Illinois Telephone Co.			Control
So. New England Telephone Co.			1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos (Millones de dólares)	Participación
All American Cable & Radio	932	29	Control
Industria:			
General Motors	8 553	959	Control
Ford Motor Co.	3 462	451	1 Consejero
Du Pont de Nemours	2 799	579	Control
National Distillers & Chemical Corporation	509	25	1 Consejero
Western Electric Co.	1 474	102	Pres. 2 Cons.
Shell Oil Co.	1 747	147	2 Consejeros
Aluminium Ltd. Canada	1 317	24	1 Consejero
U.S. Steel Corp.	4 559	254	2 Consejeros
Republic Steel Corp.	1 015	54	1 Consejero
U.S. Rubber Co.	659	36	Control
Burlington Industries	526	28	1 Consejero
American Smelting & Rfg. Co.	444	49	1 Consejero
Comercio:			
Sears Roebuck & Co.	2 149	199	Pres. 1 Cons.
F.W. Woolworth Co. N.Y.	586	39	1 Consejero

* En negritas, las empresas controladas por el grupo.

Once empresas importantes que figuran en la lista se encuentran controladas por este grupo. Los recursos totales de estas once empresas se elevan a cerca de 22 mil millones de dólares, y sus utilidades netas a 1 909 millones. Debe observarse que las grandes empresas controladas son pocas en número (11), pero entre ellas las hay de las mayores, como la General Motors y la Du Pont de Nemours, con recursos de miles de millones de dólares. Además de las once, el Grupo Du Pont-Chemical Bank tiene bajo su control a otras veintiséis empresas de menor tamaño, que en conjunto poseen recursos

de 1 107 millones de dólares y utilidades netas de 52 millones. Con estas otras firmas, la *esfera de control directo del grupo Du Pont-Chemical Bank* se compone de treinta y siete empresas importantes con recursos totales de 23 mil millones de dólares. (Ver Anexo 6.)

Como puede apreciarse, este grupo tiene una esfera de influencia directa muy semejante a la del First National City Bank, N.Y., en cuanto a su magnitud económica. Sus más importantes empresas se encuentran en el ramo de automóviles (General Motors), en la industria química (Du Pont de Nemours), en el comercio (Sears Roebuck) y en el ramo de llantas (U.S. Rubber Co.).

Grupo Mellon

De los cinco grupos, el Mellon es el de menor magnitud. Su esfera de inflencia directa se compone de cincuenta y cuatro empresas importantes, cuya composición es la siguiente:

SISTEMA DEL GRUPO MELLON

Giro	No.	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos (Millones de dólares)	Utilidades (Millones de dólares)
Bancos	4	5 994	5 248	51
Sociedades de inversión	2			
Compañías de seguros	4	9 912		245
Teléfonos	1			
Ferrocarriles	5	3 571	1 064	19
Automóviles	2	8 615	14 240	905
Hierro y acero	7	7 426	6 606	435
Petróleo	1	3 576	2 713	291
Equipo eléctrico	3	4 529	5 982	654
Industria química	4	1 977	1 909	188
Aluminio	1	1 374	861	40
Maquinaria	9	985	1 458	53

Jabones y productos tocador	1	861	1 369	82
Fotografía	1	841	914	125
Vidrio	2	787	812	68
Minería y carbón	3	830	372	31
Alimentos	2	256	357	12
Comercio	2	1 021	6 960	78
SUMAS	54	52 555	50 865	3 239

Las cincuenta y cuatro empresas importantes de la lista, tienen recursos conjuntos de 52 555 millones de dólares, ingresos de 50 865 millones y utilidades netas de 3 239 millones. Puede verse claramente que este grupo es importante en las ramas de automóviles, hierro y acero, equipo eléctrico y petróleo. Las empresas más importantes de su esfera de influencia, son las siguientes:

GRANDES EMPRESAS
DEL GRUPO MELLON *

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Participación
Bancos:			
Mellon National Bank	2 068	23	Control
Cleveland Trust	1 458	12	1 Consejero
The Hanover Bank	1 823	16	1 Trustee
Sociedades de inversión:			
T. Mellon & Sons	2 068	23	Control
Seguros:			
Equitable Life Ass. Soc.	9 664	240	1 Consejero
General Insurance Co.	160	4	1 Consejero
National Union Fire Ins.	88	1	Control
Teléfonos:			
Bell Telephone Co. Pa.			1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Ingresos	Participación
Ferrocarriles:			
Pennsylvania RR. Co.	2 873	1	
Lake Erie & Eastern RR.	698	20	1 Consejero
Industria:			
General Motors Corp.	7 246	873	2 Consejeros
Chrysler Corp.	1 369	32	1 Consejero
United States Steel Corp.	4 559	255	1 Consejero
Armco Steel Corp.	1 022	77	1 Consejero
National Steel Corp.	843	55	Control
Jones & Laughlin Steel	812	30	Control
Allegheny Ludlum Steel	190	11	Control
Gulf Oil Co.	3 576	291	Control
General Electric Co.	2 536	566	1 Consejero
Westinghouse Electric	1 911	86	Control
Union Carbide & Carbon	1 632	172	1 Consejero
Koppers Co. Inc.	202	5	Control
Diamond Alkali Co.	143	11	Control
Aluminium Co. of America	•		Control
Procter & Gamble	861	82	1 Consejero
Eastman Kodak Co.	841	125	1 Consejero
Pittsburgh Cons. Coal.	368	21	Control
Hanna (M.A.) Co.	462	12	Control
Pittsburgh Plate Glass Co.	619	44	Control
Heinz (H.J.)	238	11	Control
Pullman Inc.	227	14	1 Consejero
The Great Atlantic & P.	675	52	1 Consejero
The Kroger Co.	346	26	1 Consejero

* En negritas, las empresas controladas por el grupo.

Treinta y tres grandes empresas figuran en la esfera de influencia directa del Grupo Mellon. Entre ellas se encuentran las grandes de automóviles, del acero, del pe-

tróleo, aluminio y equipo eléctrico. El control se ejerce sobre quince de estas treinta y tres grandes, cuyos recursos se elevan a 12 894 millones de dólares, con utilidades de 641 millones. Se destacan, entre las grandes empresas controladas por el Grupo Mellon las siguientes: Mellon National Bank, con rango 11 en el sector bancario; la Gulf Oil, cuarta en petróleo; la Westinghouse, cuarta en equipo eléctrico; National Steel y Jones & Laughlin Steel, quinta y sexta en el ramo del acero, respectivamente.

Además de estas quince grandes empresas controladas por este grupo hay otras ocho de importancia, con recursos conjuntos de 683 millones de dólares y utilidades de 35 millones. Con esto, *la esfera de control directo del Grupo Mellon* consiste en *veintitrés empresas importantes con recursos de 13 577 millones de dólares* y utilidades netas de 676 millones de dólares (ver Anexo 7).

Capítulo IV

LOS SUPERGRUPOS EN ACTIVIDADES DE LA SUPERESTRUCTURA

Universidad e instituciones sociales

De manera semejante a como dominan la actividad económica, los "grupos financieros" tienen un amplio control sobre las instituciones culturales, técnicas y de tipo social. Este dominio tiene fines muy concretos y con frecuencia muy alejados de los móviles de altruismo, que la propaganda quiere hacer creer. Muchas de esas instituciones preparan profesionistas, técnicos y hombres de ciencia, cuya influencia en la sociedad es inmensa (especialmente los técnicos y científicos), por jugar un papel decisivo en las invenciones y adopción de nuevos métodos de producción. Por su parte, las instituciones de tipo social sirven a los grupos financieros para hacerse de un "prestigio como benefactores de la sociedad", que les gane el favor de la opinión pública, aparte de que algunas de ellas se sostienen con "fondos de evasión fiscal", y otras son empresas lucrativas. Bastará echar un vistazo a la participación de los grupos financieros en importantes instituciones de la superestructura, para percibir su gran influencia en este terreno.

Grupo Morgan

El Grupo Morgan participa en un mínimo de treinta y cinco instituciones y organismos de carácter cultural, técnico, de servicio social y de tipo consultivo del go-

bierno de los Estados Unidos, en materia de política económica y de relaciones exteriores. De ellas debemos destacar, por su importancia, las siguientes:

Siete universidades de primera categoría, como Yale y John Hopkins, y tres museos, entre ellos el Metropolitan Museum of Art, de Nueva York.

Once organismos médicos y de ayuda social, entre los que sobresalen nueve hospitales y organizaciones de investigación médica y la Asociación de Jóvenes Cristianos (YMCA).

Cinco organismos gubernamentales que tienen una gran importancia en las finanzas y en la formulación de la política económica y de relaciones exteriores. Cabe mencionar entre ellos al Federal Reserve Bank, de Nueva York, que es el más importante del sistema de la Reserva Federal; el Business Advisory Council (Consejo Asesor de Negocios), anexo al Departamento de Comercio, y la Comisión de Desarrollo Económico, influyente en la determinación de la política del gobierno norteamericano respecto a los países del "Tercer Mundo".

Grupo Chase-Rockefeller

Este grupo tiene una participación directa cuanto menos en treinta y cinco instituciones y organismos de tipo cultural, de atención médica y de ayuda social. Las más importantes son las siguientes:

Cinco universidades, entre las que destacan Harvard University, Chicago University y Princeton University.

Tres institutos tecnológicos, sobresaliendo el Standford Research Institute, de California, y el Illinois Institute of Technology, de Chicago.

Dos museos, siendo ellos el Museum of Modern Art y el American Museum of Natural History, los más importantes de Nueva York.

Dos asociaciones muy influyentes en la formación de la política económica interior y exterior: el Consejo de Relaciones Exteriores (que edita la revista *Foreign Affairs*) y la Asociación de Política Exterior.

Nueve hospitales y centros de investigación médica, figurando entre ellos el Franklin Memorial y el Memorial Center for Cancer.

El Grupo Rockefeller controla además la Fundación Rockefeller, que cuenta con 805 millones de dólares de recursos y otorga donativos a universidades y otras instituciones culturales y científicas en el mundo.

Grupo Du Pont-Chemical

Este grupo tiene una amplia participación en instituciones y sociedades educativas, artísticas, médicas y de ayuda social. También tiene relaciones directas con organismos gubernamentales que deciden sobre política económica y en materia de política exterior. Las más importantes son las siguientes:

Dieciocho instituciones de cultura superior, destacándose nueve universidades (Columbia, Princeton, Standford y Pennsylvania), dos museos y la Academia de Ciencias Políticas.

Seis instituciones hospitalarias y de investigación médica y tres organismos de ayuda social, como la Cruz Roja Americana, la Asociación de Jóvenes Cristianos (YMCA) y la Casa Internacional.

Cuatro instituciones gubernamentales, entre ellas el Federal Reserve Bank de Nueva York, el Federal Home Loan Bank de Nueva York, y el Consejo de los Negocios del Ministerio de Comercio.

Tres organismos de política exterior, incluyendo el influyente Council on Foreign Relations (Consejo de Relaciones Exteriores) y el National Foreign Trade Council (Consejo Nacional de Comercio Exterior).

Varias instituciones de tipo diverso, destacándose la Legión Americana, que se ha distinguido siempre por sus tendencias fascistas.

Grupo First National City Bank

Un mínimo de dieciséis instituciones educativas, médicas y de servicio social general tienen dentro de sus

consejos directivos a personajes del First National City. Entre esas instituciones y organismos sobresalen los siguientes:

Instituciones educativas: *tres universidades*, entre las que se destaca la Princeton University. *Dos instituciones tecnológicas*, el Stanford Research Institute y el Institute of Textile Technology. *Cinco centros médicos y sociales*, como el Memorial Center for Cancer, primero en su género, la Cruz Roja Americana y el Boys Club of America. ¡Hasta en la organización y marcha de los clubes juveniles tienen intervención los miembros de la oligarquía financiera!

Finalmente, este grupo participa en el Latin American Business Advisory Council (Consejo Asesor de Negocios en América Latina), cuerpo asesor del Departamento de Comercio y del Departamento de Estado sobre la política del gobierno norteamericano hacia América Latina. El jefe de este grupo asesor es nada menos que L. D. Welch, actual Chairman de la poderosa Standard Oil Co. of New Jersey, con enormes intereses petroleros en Venezuela, Perú, Colombia y otros países de la América Latina y del "Mundo Occidental".

Los grupos financieros y el gobierno

Al ir alcanzando los Estados Unidos la etapa del capitalismo monopolista a finales del siglo pasado, se registró paralelamente, y con tendencia creciente, una fuerte penetración en los más altos cargos del gobierno, por parte de los representantes de los más grandes monopolios, particularmente de los "Cinco Grupos Financieros", así como una incorporación al círculo de los grandes negocios de ex-funcionarios gubernamentales y ex-militares de alto nivel. Esta tendencia se sigue acentuando, con ciertas altas y bajas, más lo primero que lo segundo, respondiendo al juego de fuerzas internas en los Estados Unidos, y también en escala mundial. Cuando hay un despertar popular que hace sentir su fuerza en el gobierno, se reduce la influencia de los grandes negocios. Tal fue el caso durante el gobierno de Franklin Delano Roosevelt, quien tomó el poder a raíz de la gran depresión de 1929-32, que dio origen a importantes presiones populares. En cambio, en épocas de guerra, caliente o fría, el dominio ejercido por los grupos financieros se intensifica, como en los gobiernos de Truman, Eisenhower, Johnson y, ahora, de Richard Nixon.

A manera de ejemplo, presentaremos una selección de los casos sobresalientes, desde el gobierno de William Mc Kinley (1897-1901), hasta la actual Administración de Richard Nixon.

Gobierno de Mc Kinley (1897-1900 y 1900-1901)

Mc Kinley fue un presidente que gobernó a los Estados Unidos de 1897 a 1901, año en que murió asesinado. Bajo su Administración tuvo lugar la guerra con España, resultado de las ambiciones de los monopolios por apoderarse de las materias primas y los mercados de las antiguas colonias españolas del Caribe (Cuba, Santo Domingo y Puerto Rico) y del Oriente (Filipinas).

El gobierno de Mc Kinley *tuvo la influencia de tres grupos financieros*, pero sobre todo del Rockefeller. Algunos de los cargos ocupados por representantes de estos grupos en la Administración Mc Kinley fueron los siguientes:

— *Departamento de Estado*: John Hay, del Grupo Rockefeller.
— *Departamento de Guerra*: Elihu Root, del Grupo Morgan.
— *Departamento del Tesoro*: Lyman J. Gage, del Grupo Rockefeller-Stillman.
— *Departamento del Interior*: Cornelius W. Bliss, del Grupo Morgan-Ryan.
— *Procuraduría General*: Philander C. Knox, del Grupo Mellon-Frick.
— *Embajada en Gran Bretaña*: Joseph H. Choate, abogado de la Standard Oil Co., de Rockefeller.

Los intereses Rockefeller estaban representados en dos ministerios clave (Estado y Tesoro) y en el principal cargo diplomático de entonces: embajador en Londres; Morgan tenía bajo su control el Departamento de Guerra y el del Interior, y Mellon ejercía su influencia a través de la Procuraduría General.

Gobierno de Teodoro Roosevelt (1901-1909)

Teodoro Roosevelt era Vice-presidente cuando Mc Kinley fue asesinado, por lo que le sucedió en la Presidencia en 1901. Este cambio de Presidente favoreció al Grupo Morgan en perjuicio del Grupo Rockefeller.

El gobierno de Teodoro Roosevelt se significó por la "política del garrote" y por dos hechos: 1) la intervención norteamericana en la revuelta de Panamá, que se segregó de Colombia e hizo posible la construcción del Canal de Panamá bajo el control de los Estados Unidos, y 2) la lucha contra ciertos monopolios (especialmente los de Rockefeller, como el Standard Oil Trust), que habían provocado con sus abusos el odio popular. Los principales cargos ocupados por representantes distinguidos de los grupos financieros fueron los siguientes:

— *Departamento de Estado*: Robert Bacon, socio de Morgan, y, a partir de 1905, Elihu Root, también del Grupo Morgan.
— *Departamento de Guerra*: Elihu Root (Morgan), desde el gobierno de Mc Kinley hasta 1904.
— *Departamento del Tesoro*: Lyman J. Gage (Rockefeller), desde el gobierno anterior hasta 1902.
— *Procuraduría General*: Philander C. Knox (Mellon), desde el gobierno de Mc Kinley hasta 1904.
— *Departamento de Marina*: Herbert L. Satterles (yerno de Morgan), fue secretario auxiliar de Marina.

En política exterior, el gobierno de Teodoro Roosevelt fue francamente imperialista, actitud que quedó caracterizada en la famosa frase de "Hablar con suavidad y usar el garrote" (*Big Stick*).

Gobiernos de Taft (1909-1913) *y Wilson* (1913-1921)

En el gobierno de Taft, fue Secretario de Estado el antiguo Procurador General, Philander C. Knox, del Grupo Mellon; del Interior, Richard A. Ballinger, abogado de Guggenheim (minería); de Marina, Henry L. Stimson, millonario asociado a Elihu Root.

Bajo la administración de W. Wilson, el "idealista", la influencia de los grupos fue de grandes proporciones, al grado de que empujaron a ese país a participar en la Guerra Mundial y también a intervenir en forma militar en varios países, México entre ellos, para proteger los intereses petroleros, mineros y financieros norteamericanos. Durante la Administración de Wilson se formó (1919) la "Asociación para la protección de los derechos norteamericanos en México", por los intereses Rockefeller, Morgan, Guggenheim, Anaconda y G.L. Doheny. Con la ayuda del gobierno norteamericano, los grupos financieros lograron obtener fabulosas ganancias, tanto de sus negocios en los Estados Unidos como de los realizados en el exterior, especialmente los relacionados con la Primera Guerra Mundial.

El hecho sobresaliente de la administración de Wilson fue la participación de los Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial, durante los primeros años de la misma como gran proveedor de los Aliados —tanto de productos como de capitales—, y a partir de 1917, como beligerante directo, y también como proveedor de armas, municiones, alimentos y capitales.

El gabinete del Presidente Wilson, al iniciar sus funciones en 1913, no se distinguió, en verdad, por una participación destacada de miembros de Wall Street, a diferencia de lo que había sucedido en los gobiernos que le precedieron. Sin embargo, se conoce el hecho de que sobre su gobierno tenían una gran influencia dos personajes de los grandes negocios: Cleveland H. Dodge, mag-

nate minero y de la industria armamentista, y Cyrus Mc Cormick, presidente de la International Harvester, gigante industrial de camiones y maquinaria agrícola.

El estallido de la guerra europea de 1914 vino a cambiar sustancialmente la situación, pues como resultado del conflicto las grandes firmas norteamericanas lograron hacer negocios fabulosos, con lo que se fueron fortaleciendo, a tal grado que llegaron a arrastrar a los Estados Unidos a la conflagración mundial. A partir de ese momento, lograron penetrar profundamente en el gobierno de Wilson, colocándose en los puestos clave de la Administración relacionados con el esfuerzo bélico. Los distintos organismos que se crearon con ese motivo quedaron en manos, casi totalmente, de los representantes de los mayores grupos financieros del país. Algunos ejemplos bastarían para ilustrar el caso.

El War Industries Board (Consejo de Industria de Guerra), organismo básico para organizar y dirigir el esfuerzo de producción bélica, quedó bajo la jefatura de Barney Baruch (ligado a los grandes negocios), quien tuvo como colaboradores directos a los siguientes magnates: Julius Rosenwald, presidente de la Sears Roebuck; Walter S. Gifford, vice-presidente de la American Telephone and Telegraph; Daniel Willard, presidente del Baltimore and Ohio RR.; Elbert H. Gary y James A. Farell, chairman y presidente, respectivamente, de la U.S. Steel Corp., y John D. Ryan, presidente de la Anaconda (Ryan era también Subsecretario de Guerra en el gobierno de Wilson). Este Consejo hizo gastos del orden de 10 000 millones de dólares anuales durante el tiempo en que los EE.UU. participaron directamente en la guerra.

La Emergency Fleet Corporation (Corporación de la Flota de Emergencia) fue encargada a Charles M. Schwab, de la Bethlehem Steel, gigante del acero.

El Allied Maritime Transport Council (Consejo del Transporte Marítimo Aliado) se puso en manos de varios magnates, entre ellos Dwight W. Morrow (fue embajador de los Estados Unidos en México), de la Casa Morgan.

El control de los alimentos en los Estados Unidos se encomendó a Herbert Hoover, quien fue presidente del país años después y muy ligado a Wall Street.

El War Savings Stamp, encargado de captar ahorros para el esfuerzo bélico, quedó bajo la dirección de Frank A. Vanderlip, presidente del poderoso National City Bank.

Los grandes magnates controlaron además una serie de otras instituciones y organismos, así como importantes misiones en el exterior, entre las cuales cabe mencionar: la Cruz Roja, de la que se hizo cargo Henry P. Davison (socio de Morgan); la Misión de la Cruz Roja a Francia, que fue encabezada por M. P. Murphy, vicepresidente del Guaranty, uno de los bancos más importantes de Nueva York, del Grupo Morgan, y la Preliminary Emergency Commission to Italy (Comisión Preliminar de Emergencia a Italia), que se encargó a George F. Baker Jr., del First National Bank.

Al lograrse la paz, el Presidente Wilson tuvo como principales asesores para las negociaciones a Barney Baruch, que fue el jefe del War Industries Board, ya mencionado, y a Thomas W. Lamont, del Grupo Morgan, el mismo que encabezó el Comité Internacional de Banqueros con negocios en México.

De esta manera, aunque Woodrow Wilson inició su gobierno con una orientación distinta a la de sus predecesores de tendencias monopolistas, el estallido de la Primera Guerra Mundial determinó un cambio sustancial en su política, que fue siendo orientada más y más en el sentido de favorecer los intereses de los grandes grupos financieros norteamericanos, tanto en el interior de los Estados Unidos como en el exterior.

Gobiernos de Harding (1921-23 *y Coolidge* (1923-29)

La Primera Guerra Mundial robusteció enormemente la fuerza de los monopolios norteamericanos, que adquirieron un impulso expansivo mucho mayor, aumentando su dominio sobre su gobierno y ampliando enormemente

sus operaciones en el exterior. Los tres gobiernos que manejaron la cosa pública de 1921 a 1932, que corresponde al período de "los fabulosos veintes" (en que los Estados Unidos creyeron haber encontrado la llave maestra de la prosperidad eterna), hasta "la gran depresión", estuvieron fuertemente dominados por los grupos financieros. Durante los gobiernos de Harding (1921-23) y de Coolidge (1923-29), los puestos clave fueron ocupados por representantes de Rockefeller, Mellon y Morgan. Así, Carles E. Hughes, abogado de la Standard Oil, de Rockefeller, fue Secretario de Estado en los dos gobiernos; Andrew Mellon, jefe del Grupo de su nombre, ocupó el Departamento del Tesoro durante los dos periodos, y Herbert Hoover, con estrechos lazos con Morgan, fue Secretario de Comercio, también en los dos gobiernos, llegando posteriormente a ocupar la primera magistratura del país.

Los fuertes intereses de Morgan en México y su influencia en el gobierno de Coolidge, le permitieron obtener para uno de sus socios, Dwight W Morrow, el cargo de embajador en nuestro país, en 1927.

Es interesante señalar que cuando Coolidge terminó su mandato como Presidente de los Estados Unidos, en 1929, pasó a ser miembro del Consejo de una de las grandes empresas del Grupo Morgan, la New York Life Insurance Co.

Durante este periodo se promulgaron leyes favorables a los monopolios, como la de las Asociaciones de Industria y Comercio y las de Asociaciones de Exportadores, que declararon la inmunidad de esas organizaciones respecto a las leyes anti-trust.

Gobierno de Herbert Hoover (1929-1933).

Herbert Hoover sucedió a Coolidge en 1929, cuando todavía no se vislumbraba el desastre la la "gran crisis". Bajo su gobierno se intensificó la influencia de Morgan. debilitándose la de Rockefeller. Los principales consejeros de Hoover fueron dos socios de Morgan: D. W.

Morrow y R. P. Lamont. Se atribuye al Grupo Morgan la responsabilidad principal en la política abstencionista del gobierno de Hoover, con relación a la crisis de 1929-32, que fue tan costosa para el pueblo de los Estados Unidos, aunque no tanto para los monopolios. Los hechos probaron fehacientemente que los monopolios no fueron capaces de resolver los angustiosos problemas de falta de empleos y de utilización del aparato productivo durante la crisis.

En el gobierno de Hoover, los grupos financieros tuvieron los siguientes puestos importantes:

— *Departamento de Comercio*: Robert P. Lamont (Morgan).
— *Departamento de Marina*: Charles F. Adams, socio de veinte grandes empresas y suegro de Henry S. Morgan, hijo de J. Pierson Morgan.
— *Departamento del Tesoro*: Andrew W. Mellon, jefe del Grupo Mellon.

Los efectos de la "gran depresión", sin embargo, debilitaron el poder de los grupos financieros por la radicalización que se produjo en los sectores populares, al grado de que subió al poder Franklin Delano Roosevelt, estadista demócrata y en buena medida opuesto a los intereses monopolistas.

Gobierno de Franklin Delano Roosevelt (1933-1945)

Al tomar Roosevelt posesión de su cargo, la situación de la economía norteamericana no podía ser más comprometida. La producción estaba en su nivel mínimo, menos de la mitad que el de 1929, y la desocupación alcanzaba catorce millones de obreros. El sistema bancario estaba casi paralizado. Con tales problemas, el prestigio y el poder de los grupos monopolistas se había debilitado en forma notoria y los sectores populares presionaban al gobierno para que democratizara la Administración y pusiera coto a los abusos y dominio de los monopolios, responsables de la crisis.

El ambiente de tensión política y de movilización popular explica el cambio que se produjo en el gobierno norteamericano frente a los monopolios y en favor de los intereses populares. Del gabinete de Roosevelt estuvieron prácticamente ausentes los representantes directos de los grandes grupos financieros. Roosevelt fue colocando personas desligadas de los monopolios, aunque para ello tuvo que librar enconadas batallas con los intereses creados. Durante la época rooseveltina, se hizo un esfuerzo serio para hacer efectivas las leyes antitrust, y entre otras cosas, se estableció el Comité Económico Temporal Nacional (Temporary National Economic Committe), para investigar las operaciones ilícitas de las grandes empresas monopolistas. La política general se caracterizó por los postulados democráticos contenidos en el "New Deal" o "Nuevo Trato", y por la política internacional de "buena vecindad", que fue factor coadyuvante en las reformas cardenistas en México

La amenaza nazi-fascista que se hacía cada vez más evidente, hizo que se modificara la política del gobierno de Roosevelt, quien se vio obligado a emprender un amplio programa armamentista que, de nuevo, vino a dar oportunidad a los monopolios de robustecer su posición, por los contratos de guerra. Esto se intensificó con el estallido y desarrollo de la guerra, colocándose los grupos financieros en posiciones clave de la administración de guerra y aprovechando, para sus propios intereses, los fabulosos recursos aportados por el gobierno para la lucha contra el nazi-fascismo.

El equipo inicial de Roosevelt contrastó ampliamente con el de su predecesor, Hoover. El más destacado hombre de negocios del primer gabinete fue Edward R. Stetinius, Secretario de Estado, que formaba parte de la Casa Morgan, pero duró poco tiempo en su cargo. Otro caso fue el del primer Secretario de la Defensa, George Dern; era propietario minero y exgobernador de Utah, y también estuvo poco tiempo en el gabinete.

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, y más todavía a raíz de Pearl Harbor, la composición del

gobierno del presidente Roosevelt sufrió un cambio sustancial al incorporar a destacados magnates de los grandes negocios a posiciones clave dentro de la Administración, particularmente las relaciones con la economía de guerra. Entre los casos sobresalientes debemos consignar los siguientes:

El War Production Board (Consejo de Producción de Guerra), que fue el organismo básico del control de la producción bélica, se puso en manos de un puñado de directivos de las más importantes empresas de la banca, la industria y el comercio del país. La jefatura se encomendó a Donald R. Nelson, de la Sears Roebuck; la División de Producción se asignó a William H. Harrison, vice-presidente de la American Telephone and Telegraph; la de Operaciones Industriales, a James S. Knowlon, chairman de la Steward Warner; la División de Materiales, a William L. Batt, presidente de la SKL Industries, y en otros cargos importantes dentro del WPB figuraron William S. Knudsen, de la General Motors; Edward R. Stetinius, socio de Morgan y consejero de la U.S. Steel Corp. (en 1944 pasó a ser Secretario de Estado), y Jesse Jones, banquero de Texas, que en 1940 fue nombrado Secretario de Comercio.

La Coordinación de Asuntos Interamericanos se puso en manos de Nelson A. Rockefeller (Standard Oil, Chase y otros grandes negocios). Las principales embajadas y misiones especiales quedaron asignadas a otros grandes magnates, como Averell W. Harriman (URSS, de 1943 a 1946).

A raíz de la guerra, el gabinete de Roosevelt sufrió importantes cambios que favorecieron al círculo de los grandes grupos financieros. Podemos destacar los siguientes:

El *Departamento de Guerra* fue ocupado por Henry L. Stimson (en 1940), abogado de Wall Street, quien tuvo como principales asesores a destacados personajes, también de Wall Street: John Mc Cloy, del Grupo Rockefeller; Robert Lovett, banquero, de la Brown Brothers and Harriman (en 1951 fue Secretario de la Defensa), y

Robert P. Patterson, que en 1945 sucedió en el cargo a Stimson.

El *Departamento de Comercio* quedó en 1940 bajo la dirección de Jesse Jones, millonario de Texas (bancos, bienes raíces, industria de la construcción), quien fungió hasta 1945 en que fue sustituido por Henry A. Wallace.

El *Departamento de Estado* pasó a manos de Edward R. Stetinius, del Grupo Morgan, al dejarlo vacante Cordell Hull, en 1944.

El *Departamento de Marina* pasó a ser jefaturado en 1944 por James V. Forrestal, banquero (Marine Midland Trust Co. y Dillon Reed & Co.) y ejecutivo de la gran corporación General Aniline and Film Corp.

La penetración en el gobierno norteamericano por parte de los representantes de los grandes negocios se intensificó en la administración de Harry S. Truman y, más aún, en la del general Eisenhower.

Gobierno de Harry S. Truman (1945-53)

Al Presidente Truman correspondió participar en la parte final de la guerra y en los ajustes que se produjeron en la inmediata post-guerra. Durante su mandato se registró la *vuelta al dominio de los monopolios sobre el gobierno.* Uno a uno fueron siendo sustituidos los funcionarios rooseveltianos del New Deal y eliminadas las políticas de tipo progresista. La política exterior del gobierno de Truman se caracterizó por su fuerte contenido imperialista, reflejo del control de su Administración por parte de los monopolios. El Plan Marshall, el Punto Cuarto, la guerra de Corea y la expansión mundial de las bases militares y de las inversiones monopolistas norteamericanas, son el marco sobresaliente del gobierno de Truman. Esto, sin contar el brutal acto de genocidio del cual fue responsable Truman, al ordenar el lanzamiento innecesario e injustificado de las bombas atómicas sobre Hiroshima y Nagasaki. Entre los principales colaboradores de este gobierno, reclutados en el alto mando de los monopolios, podemos citar los siguientes:

Robert A. Lovett, Secretario de la Defensa, miembro de la importante sociedad de inversión de Wall Street, Brown Brothers and Harriman y consejero de varias empresas gigantes, como la New York Life Insurance Co., del grupo Morgan.

W. Averell Harriman, Secretario de Comercio, también de la Brown Brothers and Harriman y consejero y socio de varias empresas monopolistas.

Clinton P. Anderson, Secretario de Agricultura y socio de la más importante firma algodonera del mundo, la Anderson and Clayton.

W. Stuart Syminton, Secretario de la Fuerza Aérea, ligado a la General Dynamics, contratista de primera importancia en las órdenes de guerra y presidente de la Emerson Mfg. de St. Louis.

John W. Snyder, Secretario del Tesoro, presidente de la U.S. Industries y vicepresidente del First National Bank of St. Louis.

John Mc Cloy, alto comisionado en Alemania, chairman del banco más importante de Nueva York, el Chase Manhattan Bank (de Rockefeller) y socio de una serie de monopolios, como la United Fruit Co.

Gobierno del general Eisenhower (1953-61)

A tal grado estuvo dominado el gobierno de Eisenhower por los grandes monopolios, que se le conoció como el "gobierno de los generales", aludiendo al propio general Eisenhower y a dos de las más grandes corporaciones industriales: General Motors y General Electric. El gabinete de Eisenhower estuvo formado, en su mayoría, por destacadas personalidades de alto nivel de los monopolios. Entre ellos conviene destacar a los siguientes:

Charles E. Wilson, Secretario de la Defensa, presidente de la General Motors, la empresa industrial más importante de los Estados Unidos y del mundo, y la principal contratista del gobierno durante la Segunda Guerra Mundial. La General Motors forma parte del Grupo

Du Pont-Chemical Bank, con participación también del Grupo Morgan.

Neil H. Mc Elroy, Secretario de la Defensa, posterior a Wilson, miembro del Consejo de Administración de la General Electric y de Procter and Gamble, ambas del Grupo Morgan.

Donald A. Quarles, Secretario de la Fuerza Aérea, vicepresidente de Bell Telephone Laboratories y presidente de Sandia Corp., ambas con importantes relaciones con los programas armamentistas.

Thomas S. Gates, Secretario de la Defensa (1959-60), antes (1957-59) Secretario de la Marina, presidente del Morgan Guaranty Trust, socio de Drexel and Co., importante sociedad de inversión de Filadelfia y socio también de la Scott Paper Co. y de varias empresas importantes. En 1965, Gates fue nombrado presidente del gran banco neoyorkino Guaranty Trust.

James H. Douglas, Secretario de la Fuerza Aérea, consejero de la American Airlines y de la Metropolitan Life Insurance Co. y miembro del patronato de la Universidad de Chicago.

Lewis L. Strauss, presidente de la Comisión de Energía Atómica, socio de la firma Kuhn Loeb & Co. y consejero financiero de los Rockefeller.

John Foster Dulles, Secretario de Estado, miembro del influyente despacho Sullivan and Cromwell y socio del Bank of New York y de la United Fruit Co.

La importancia de los cargos ocupados por estos siete personajes fue definitiva en la orientación general del gobierno de Eisenhower. Aunque subió al poder principalmente por su ofrecimiento (que luego cumplió) de terminar la impopular guerra de Corea, Eisenhower se significó por una política internacional esencialmente belicista. La siniestra figura de su Secretario de Estado, John Foster Dulles y de su diplomático estrella en provocar "golpes de Estado" reaccionarios, Peryfoy, mantuvieron al mundo en constante zozobra y en varias ocasiones lo llevaron al borde de la guerra nuclear. *Los intereses financieros, petroleros e industriales de los monopolios norteamericanos dictaron la política del gobierno de Eisenhower.* Baste recordar las famosas frases de sus más altos funcionarios, Charles Wilson y John Foster Dulles: el primero declaró que "lo que es bueno para la General Motors, es bueno para los Estados Unidos", identificando los intereses monopolistas de Du Pont y Morgan con los de la nación, y el segundo, al referirse a ciertas demandas de algunos dirigentes de países latinoamericanos que querían materializarlas en la amistad de sus gobiernos con el de Estados Unidos, dijo que "los Estados Unidos no están interesados en buscar amigos, sino en luchar por sus intereses". No obstante el cinismo de estas expresiones, debemos reconocer que *reflejan la verdad descarnada* respecto a la conducta de los monopolios y del gobierno de los Estados Unidos a lo largo de casi toda su historia.

Gobierno de John F. Kennedy (1961-63)

El cambio de gobierno de los Estados Unidos en 1961 despertó en la opinión pública grandes esperanzas de mejoramiento de la tensión internacional, de la adopción de medidas democráticas en los Estados Unidos y de armonía y convivencia en escala internacional. A su juventud y cultura, Kennedy agregaba su catolicismo, el ser candidato del Partido Demócrata y no estar ligado directamente a los altos círculos financieros del Wall Street, aunque era miembro de una familia multimillonaria. Sin embargo, muy pronto esas esperanzas se debilitaron, porque Kennedy dio participación importante en su gabinete a representantes de los intereses monopolistas y apoyó la intervención armada en Cuba, atropellando el derecho que todo país tiene de darse la forma de gobierno que mejor acomode a sus deseos. A partir de la intervención en Cuba, que los monopolistas aprovecharon para comprometer más todavía a Kennedy y hacerlo su aliado, el gobierno de los Estados Unidos se lanzó a una ciega lucha en contra de los intereses populares de América Latina, bajo el pretexto de luchar en

contra del comunismo. En esa lucha echó mano de todos los recursos, desde la oferta de ayuda con etiqueta de amistad, como la "Alianza para el Progreso", hasta la intervención armada, como en Cuba, pasando por la presión diplomática y económica, como también los casos de Cuba, Brasil (al expropiar una compañía telefónica norteamericana), Ecuador, República Dominicana y el propio México. Sin embargo, debe señalarse que nuestro país, a pesar de las presiones, fue la única nación latinoamericana que no rompió sus relaciones con Cuba.

Los principales personajes representantes de los altos círculos financieros que ocuparon prominentes cargos en este gobierno son los siguientes: :

Clarence Douglas Dillon, Secretario del Tesoro, socio de la influyente firma Dillon Read and Co., de Nueva York, y miembro del consejo del poderoso Chase-Manhattan Bank de Nueva York, en donde la familia Rockefeller tiene posición dominante.

Robert S. Mc Namara, Secretario de la Defensa, ex-presidente de la Ford Motor Co. y actual presidente del Banco Mundial.

Dean Rusk Secretario de Estado, ex-chairman de la Fundación Rockefeller, del Grupo Rockefeller.

John Mc Cloy, enviado especial del Presidente Kennedy a Laos y a otros lugares, socio de la firma Brown Brothers and Harriman y de varias grandes empresas.

General Lucius D. Clay, delegado de los Estados Unidos en Alemania Occidental, socio de la Lehman Corp., de la General Motors, de la Continental Can y de la Metropolitan Life Insurance Co.

Por estos ejemplos puede verse el grado de influencia que los monopolios tuvieron en el gobierno del Presidente Kennedy. A pesar de esto, es necesario reconocer que Kennedy no fue un fiel servidor de los círculos imperialistas de los Estados Unidos, y en importantes problemas ofreció una obstinada resistencia. En el problema de Cuba, y después en el de Vietnam, la política seguida por Kennedy no era del completo agrado de los "ultras" norteamericanos, que deseaban que se siguiera una política más agresiva, aun si ello condujera al mundo a una hecatombe. En el orden interior, la política del Presidente Kennedy también disgustó a la plutocracia, porque en diversidad de aspectos se oponía a sus ambiciones desenfrenadas de dominio y de utilidades exageradas, como fue el caso de la resistencia que presentó a los aumentos de precios de la industria siderúrgica. Como es bien sabido, la inconformidad de los "ultras" con la política del Presidente Kennedy tuvo como epílogo el asesinato del joven mandatario.

Gobierno de Lyndon B. Johnson (1963-69)

Con el cambio de gobierno en favor de Lyndon B. Johnson, los grupos financieros lograron fortalecer sus posiciones de mando en la administración pública de los Estados Unidos. No solamente continuaron en sus importantes posiciones los representantes de los círculos más poderosos de la banca, de la industria y del comercio, sino que se incorporaron otros más, acentuándose el carácter imperialista del gobierno en su conjunto, tanto en lo económico como en lo militar. Casos sobresalientes de política imperialista fueron la escalada en Vietnam, el estrechamiento del bloqueo de Cuba, la intervención armada en la República Dominicana, la participación en el golpe militar de Brasil contra el gobierno de Goulart, así como la lucha antidemocrática en todo el continente latinoamericano.

Los principales representantes de los grandes negocios en el gobierno de Johnson fueron los siguientes:

Dean Rusk, del Grupo Chase-Rockefeller, que continuó en el poderoso Departamento de Estado.

Robert Mc Namara, ex-presidente de la Ford, que mantuvo su posición como Secretario de la Defensa.

John F. Connor, abogado general de la Merck & Co., del Grupo Morgan, que ocupó el Departamento de Comercio.

John W. Gardner, ex-presidente de la Fundación Carnegie y ex-jefe del Servicio de Inteligencia de los

Estados Unidos en el área de América Latina, ocupó el Departamento de Salud, Educación y Bienestar.

Además de estos personajes con puestos de gran importancia en el gobierno de Johnson, un crecido número de funcionarios y asesores fueron reclutados en los círculos de las altas finanzas que tienen una gran influencia en la determinación de la política económica interior y exterior de los Estados Unidos.

Clark Clifford, Secretario de Defensa (sucedió a Robert Mc Namara), fue asesor legal de Du Pont y General Electric, y ahora tiene un despacho propio en Washington.

Gobierno de Richard M. Nixon

El gobierno actual de los Estados Unidos tiene una amplia representación de magnates de la banca y la industria, tanto en forma directa como en abogados que han estado al servicio de grandes corporaciones. Debe señalarse, sin embargo, que en los puestos de más alto nivel no figuran miembros directos de los más destacados grupos financieros de Wall Street, aunque sí algunos de sus representantes, y magnates de otras regiones como Chicago y California. Entre los más importantes hombres de negocios y sus representantes que ocupan cargos de alto nivel en el gobierno de Nixon, se encuentran los siguientes:

David M. Kennedy, Secretario del Tesoro, primera figura del banco más importante de Chicago y el noveno del país, el Continental Illinois National Bank and Trust (con 7 631 millones de dólares de recursos en 1969), y accionista y consejero de otras grandes empresas, entre las que destacan: Commonwealth Edison (primera en generación de energía eléctrica), Swift and Co. (la empacadora de carnes mayor del país), International Harvester, Pullman Co., Abbott Laboratories, Adela Corporation (con grandes intereses en América Latina) y la U.S. Gypsum Co. El señor Kennedy participa en el cuerpo de dirección de instituciones como la Universidad de Chicago, la George Washington, la Brookins Institution, el St. Lukse Hospital y en los influyentes Comité para el Desarrollo Económico y Comité para la América Latina.

Maurice Hubert Stans, Secretario del Comercio, ligado a la Western Bancorporation (fue su presidente en 1961-62), que controla veinticinco bancos con recursos globales de 11 000 millones de dólares, principalmente en la zona occidental de los Estados Unidos.

William Pierce Rogers, Secretario de Estado, compañero de despacho de Nixon antes de que éste llegara a la Presidencia, y consejero de la 20th. Century-Fox Film Corp., del Washington Post (diario de la capital) y del Dreyfus Fund.

George Pratt Schultz, Secretario del Trabajo (1969-70) y ahora director de la Oficina de Administración y Presupuestos, puesto clave en la administración actual, y consejero de cuanto menos dos grandes corporaciones: la Borg Warner Corp., que ocupa el lugar 108 en toda la industria del país, y la J. I. Case, filial de la Tenneco, que está situada en el lugar 34 del sector industrial norteamericano.

George Romney, Secretario de Vivienda y Desarrollo Urbano, fue presidente de la American Motors Corp., de donde pasó a ocupar la gubernatura del Estado de Michigan (1963-69) y de ahí al gabinete.

David Packard, Subsecretario de la Defensa, presidente de la Hewlett-Packard de California, importante empresa electrónica. Director del Comité Asesor Internacional del Chase-Manhattan Bank (Rockefeller) y miembro del comité ejecutivo del importante Instituto Stanford de Investigaciones. El señor Packard ganaba en la Hewlett un millón de dólares anuales, que dejó para ocupar el cargo actual en el gabinete con un ingreso anual de sólo 42 500 dólares; se calcula que su fortuna personal asciende a unos 300 millones de dólares.

James Day Hodgson, Secretario del Trabajo. Sucedió al señor Schultz. Era vicepresidente (relaciones industriales) de la Lockheed Corporation —gran empresa de

la industria espacial que ocupa el lugar 41 en todo el sector industrial del país—, de donde pasó a ocupar su puesto en el gabinete Nixon.

James Montgomery Beggs, Subsecretario de Transportes, vice-presidente de la Westinghouse Electric Corp., de donde pasó a la NASA y de ahí al gabinete.

Elmer Theodore Klassen, Subadministrador general de Correos, presidente de la American Can Co., número 56 del sector industrial del país.

Charles Appleton Meyer, Subsecretario de Estado para Asuntos Latinoamericanos, alto funcionario de la Sears Roebuck —la firma comercial más importante del país, con ventas en 1969 de 8 863 millones de dólares— y consejero de importantes empresas como las siguientes: United Fruit Co., Gillete Co., Philadelphia National Bank, Allstate Insurance Co. y Dow Jones Inc.

Además de estos personajes, la Casa Blanca cuenta con un amplio grupo de asesores que proceden de los círculos de los grandes negocios. Entre ellos cabe mencionar los siguientes::

Peter G. Peterson, presidente de la Bell and Howell, importante compañía electrónica y de equipo fotográfico, y consejero del First National Bank de Chicago —el segundo en importancia en esa ciudad y el décimo en el país— y de la Illinois Bell Telephone Co., que es filial de la American Telephone and Telegraph, la empresa mayor de los Estados Unidos.

Peter M. Flanigan, vicepresidente de la importante compañía de inversiones Dillon, Read and Co., la misma de la que era socio John Foster Dulles y el señor Clarence Douglas Dillon, quien fue Secretario del Tesoro en el gabinete del presidente John F. Kennedy.

Además de estos colaboradores, debemos mencionar a Nelson A. Rockefeller, gobernador del Estado de Nueva York, quien como enviado especial del presidente Nixon realizó una gira por la América Latina y produjo un informe en el que propuso como solución para los problemas latinoamericanos, que se intensificaran las inversiones yanquis en esta región y se ampliara la

ayuda militar de los Estados Unidos a nuestros países.

La participación de representantes de los grupos financieros en puestos clave del gobierno norteamericano tiene como resultado la intensificación de su predominio económico y político, toda vez que están en condiciones de determinar la política que debe seguirse y su aplicación práctica. Desde luego que la orientación que dan a dicha política es la que mejor conviene a sus intereses de expansión y de mayores utilidades. Esto se aplica no sólo a la esfera nacional, sino que se extiende al escenario internacional, en donde los grupos financieros tienen enormes intereses.

Belicismo y ganancias para los grandes grupos financieros

El dominio de los grupos sobre el gobierno les ha permitido imprimir a la economía norteamericana un carácter claramente militarista. Con la militarización de la economía y la psicosis belicista que crean, los monopolistas logran resolver, aunque en forma transitoria solamente, el gran problema de la desocupación, la falta de demanda efectiva para su producción y la colocación de sus capitales en actividades altamente remunerativas. Con ello obtienen cuantiosas ganancias por los fabulosos contratos de equipo militar, mejorando todavía más su posición como piezas clave en el engranaje de un gobierno, al que le han impreso una proyección belicista. Por la gran importancia que tiene este aspecto de la acción de los monopolios en la época actual, que está llevando al mundo hacia una posible guerra nuclear y con ella a la catástrofe, presentamos en seguida algunos datos relevantes sobre las ventajas que obtienen los monopolios de la militarización de la economía y de la guerra misma.

El gobierno norteamericano gastó alrededor de 15 000 millones de dólares en nuevas instalaciones para la producción bélica, durante la Segunda Guerra Mundial. La casi totalidad de estas plantas se pusieron bajo la administración de las grandes empresas monopolistas. La

mitad de la capacidad total de esas plantas fue manejada por treinta y uno de los más grandes monopolios.

Por otra parte, si bien las grandes empresas accedieron a gastar 10 mil millones de dólares en ampliaciones de sus instalaciones propias, para hacer frente a las demandas de guerra y cumplir con los contratos del gobierno, el importe de esos gastos fue cargado a los costos de operación corrientes, para ser absorbidos por el gobierno en el lapso de cinco años, por la vía fiscal.

A manera de ejemplo, nos referimos a lo que sucedió en dos renglones importantes: la producción de aluminio y de hule sintético. El gobierno gastó a través de la Defense Plant Corporation, 800 millones de dólares en nuevas plantas de aluminio. El 96 por ciento de esas plantas se pusieron bajo la administración de la Alcoa, que ha sido el monopolio más completo que ha existido en los Estados Unidos, ya que por mucho tiempo controló el 100 por ciento de la producción de aluminio, gracias al dominio sobre los yacimientos de bauxita. Al terminar la guerra, la Alcoa estaba en condiciones de decidir lo que debería hacerse con esas plantas, y así sucedió.

Una cosa parecida ocurrió con la producción de hule sintético. La propia Defense Plant Corporation gastó 600 millones de dólares en plantas de Buna-S y Butyl. Estas plantas se dieron en administración a las empresas petroleras, químicas y de llantas, todas ellas interesadas en el negocio de productos de hule. Al terminar la guerra, estas empresas fueron el cliente natural para comprar las plantas al gobierno, las que adquirieron a precios de regalo.

El mecanismo seguido durante la guerra no pudo ser más favorable para los monopolios. Además de los fabulosos contratos que obtuvieron, los gastos que hicieron en ampliaciones de sus plantas fueron absorbidos por el gobierno, y las enormes instalaciones establecidas por éste se pusieron en sus manos para su manejo. De tal suerte, no sólo mantuvieron su posición monopolista, sino que la incrementaron sustancialmente.

Al terminar la guerra, los propios monopolios, con una decisiva influencia en el aparato publicitario y de prensa (y en el propio gobierno), lograron que se procediera a la *venta a precio de chatarra*, o al desmantelamiento, según les conviniera más, de las instalaciones de guerra propiedad del gobierno. De esta manera, los monopolios quedaron protegidos frente a la eventualidad de que el propio gobierno se convirtiera en su competidor o de que surgieran nuevos rivales con base en dichas instalaciones. Lo primero lo lograron con una cerrada campaña en favor de la *iniciativa privada* y en contra de la intervención del gobierno como inversionista y competidor de los negocios privados. Lo segundo, con el control práctico que ya ejercían cuando recibieron en administración dichas plantas durante la guerra, completado con la compra que hicieron de esas plantas.

Puede verse aquí cómo la guerra constituye un excelente negocio para los grandes monopolios.

También la "guerra fría" y las tensiones internacionales representan para los monopolios un gran negocio. Veamos algunos datos de fechas relativamente recientes.

En el año fiscal de 1968-69, el gobierno norteamericano otorgó contratos para la defensa por valor de 41 986 000 000, de dólares, es decir, casi 42 mil millones de dólares, siendo los principales beneficiarios las más grandes empresas industriales del país. El 82 por ciento de los contratos, atendiendo a su valor, fueron otorgados a grandes empresas y solamente el 18 por ciento favoreció a las medianas y menores (hasta mil trabajadores cada una).

La gran mayoría de los contratos se otorgan sobre la base de negociaciones entre el gobierno y las empresas, y no mediante un proceso competitivo; más aún, una alta proporción de dichos contratos, el 60 por ciento, se otorgó en 1969 a empresas que tenían la posición monopolista de únicos proveedores. En ese mismo año, las cien gigantes de la industria norteamericana recibieron el 68.2 por ciento del valor de los contratos otorgados,

es decir, 25 200 millones de dólares; las diez que recibieron los contratos de mayor cuantía fueron las siguientes:

1.	Lockheed	Dls.	2 040 236 000
2.	General Electric		1 620 775 000
3.	General Dynamics		1 243 055 000
4.	McDonnell-Douglas		1 069 743 000
5.	United Aircraft		997 380 000
6.	A. T. & T.		914 579 000
7.	Ling Tempco Vought		914 114 000
8.	North American Rockwell		674 175 000
9.	Boeing		653 638 000
10.	General Motors		584 439 000
	TOTAL		10 702 134 000

FUENTE: "Sistema de Defensa de 80.000 millones de dólares". Richard F. Kaufman, *Information Please Almanac, 1971*, pag. 99.

La magnitud de las órdenes de defensa es de tal cuantía, que puede hacer que las empresas industriales gigantes tengan un marcado interés en asegurarlas para sí y en lograr que los gastos de defensa no disminuyan, sino que, por el contrario, aumenten al máximo. De ahí también la decisión de los grandes monopolios de aumentar su influencia en el gobierno, de ocupar posiciones clave que les permitan convertir esa influencia en acción efectiva para asegurar sus intereses. Con ese objetivo, además de luchar por poner bajo su control los puestos más importantes en el gabinete, y en organismos vinculados con la defensa, ponen a su servicio militares retirados de alta graduación para aprovechar su experiencia y la gran influencia que tienen en los círculos gubernamentales. Como ilustración, podemos citar los siguientes casos de altos jefes militares que, al retirarse, han pasado a ocupar posiciones destacadas en grandes corporaciones.*

* Estos datos fueron tomados de Hyman Lumer. *War Economy and Crisis*, International Publishers, New York.

General Douglas Mc Arthur, que fue prácticamente el Virrey del Oriente al terminar la Segunda Guerra Mundial, al dejar su cargo en el ejército pasó a ocupar la presidencia de la Remington-Rand Co., monopolio de la industria armamentista; el almirante Ben Moreell se hizo cargo de la Jones and Laughlin, gran empresa siderúrgica; el general Brehon Sommervell pasó a ocupar la presidencia de la Koppers, monopolio del Grupo Mellon; el general Joseph McNarney se convirtió en presidente de la Consolidated Vultee Aircraft Co., constructora de aviones; el general Lucius D. Clay se hizo cargo de la presidencia de la Continental Can Co.; el general Leslie R. Groves pasó a ocupar la vicepresidencia de la Remington-Rand, al lado del general Mac Arthur; el contra-almirante Walter A. Buck encabezó la RCA Victor; el general James H. Doolittle se convirtió en vicepresidente de la Shell Union Oil Corp.; el almirante Jonas H. Ingram pasó a ocupar el cargo de vicepresidente de la Reynolds Metals Co., y el mayor general Russell L. Maxwell se convirtió en vicepresidente de la American Machine and Foundry.

Mediante los "Contratos de Defensa", los grandes monopolios se han convertido en eslabones clave en toda la política de defensa, se hacen depositarios de "Secretos de Estado" y de aspectos vitales de la defensa de la nación. Con ello aumentan todavía más su papel y su posición dominante en la vida total del país, y su ventaja en el dominio tecnológico. Veamos algunos ejemplos concretos que lo comprueban plenamente.

La Standard Oil Co. de New Jersey, del Grupo Rockefeller, durante la Segunda Guerra Mundial se encargó, por cuenta del gobierno, de hacer experimentos para la separación del uranio por el proceso de centrifugación, y de supervisar la construcción de plantas relacionadas con la energía nuclear.

La General Electric, del Grupo Morgan, entre otros contratos, tiene el de fabricar el motor del cohete Vanguard de la Marina. Además tiene a su cargo la operación de la planta de plutonio de Richland, Washington, y el

laboratorio atómico Knolis, de Schnectady, New York.

La General Dynamics tiene a su cargo la fabricación del proyectil balístico Atlas, de submarinos nucleares, de satélites de exploración, del avión F-III de alas plegadizas. Además, su subsidiaria canadiense, la Canadair Ltd., opera con el gobierno del Canadá en la investigación y producción de cohetes teledirigidos y de materias nucleares.

La Western Electric, subsidiaria de la poderosa American Telephone and Telegraph, está produciendo el proyectil balístico Nike Hercules.

La Du Pont de Nemours, en colaboración con el Laboratorio Metalúrgico de la Universidad de Chicago, tiene a su cargo la producción de plutonio, para la fabricación de las bombas termonucleares. Además maneja la planta de plutonio de Hartford, Washington, propiedad del gobierno de los Estados Unidos.

La Boeing Airplane tiene el contrato para la producción del proyectil Bomare, del Minuteman y del SRAM, cohete aire-tierra. Produce los helicópteros Sea Knight y Chinook CH-47 A; los aviones B-52 de gran alcance, y la primera etapa del gigantesco cohete Saturno V, que impulsó la cabina espacial a la Luna.

La Thiokol Chemical, del supergrupo Rockefeller, produce el combustible sólido para el proyectil Minuteman, de alcance intercontinental.

La McDonnell, además de producir los grandes aviones comerciales DC, es importante contratista del gobierno norteamericano en equipo aeroespacial y de guerra. Produce el avión Phantom, el Skyhawk, las cabinas aeroespaciales Mercury y Geminis; los cohetes Nike Ajax, Thor y la cuarta etapa del gigantesco cohete Saturno.

La North American-Rockwell produce aviones comerciales para ejecutivos, como el Aerocomander, y una serie de otros productos para la industria automotriz y textil. Es una de las más favorecidas con contratos de defensa. Produce para el gobierno aviones militares Sabreliner, RA-50 Vigilant y el experimental y controvertido X-15; el cohete Condor para la Marina, la segunda etapa del Saturno, así como turbinas espaciales para el mismo Saturno y la primera etapa para los cohetes Atlas y Thor.

La United Aircraft Corp. está muy ligada a los contratos de defensa (en 1969 recibió alrededor de mil millones de dólares), produciendo las turbinas marca Pratt & Whitney, los helicópteros Sikorsky y una amplia gama de equipo electrónico.

La Lockheed Aircraft Corp., en 1969 fue la contratista número uno del gobierno, habiéndosele adjudicado órdenes por valor de 2 040 millones de dólares. Las principales líneas de producción para la defensa son: aviones militares F-104 Starfighter y YF-12; helicópteros de varios tipos; los cohetes Poseidón para los submarinos atómicos Polaris; satélites Agena y barcos de guerra de diverso tipo.

Por los datos anteriores, se puede ver hasta qué grado los monopolios norteamericanos tienen en sus manos las partes vitales de los programas de defensa. De esto puede deducirse la medida en que se fortalecen los monopolios con los programas de defensa y el interés que tienen de que se mantengan y amplíen. Ello explica también la actitud belicista de los monopolios, porque las guerras o la amenaza constante de conflictos armados les permiten mantenerse en posiciones clave y derivan cuantiosas utilidades.

Capítulo V

EXPANSION MUNDIAL DE LOS MONOPOLIOS NORTEAMERICANOS

A diferencia de la Gran Bretaña, que desde principios del siglo XIX, al concluir las guerras napoleónicas, comenzó a realizar inversiones en el exterior de considerable cuantía (para la época), los Estados Unidos no estuvieron en condiciones de colocar capitales en otros países hasta después de la Guerra Civil (1861-1865), porque hasta después de ese hecho histórico no se produjo el desarrollo industrial y financiero de esa nación.

El proceso de expansión y de integración horizontal y vertical que tuvo lugar con el desarrollo capitalista de los Estados Unidos a partir de la Guerra Civil, y que tomó celeridad en la década de los ochentas del siglo pasado (véase el capítulo primero de esta obra), en un momento dado se extendió al exterior, en especial a regiones vecinas y próximas como México, Canadá y Cuba, aunque ya en esa época los capitales norteamericanos también buscaron colocación en Europa. De acuerdo con las cifras oficiales disponibles, en 1897 las inversiones privadas en el exterior ascendían a 600 millones de dólares, distribuyéndose como sigue: [1]

[1] Las primeras cifras oficiales disponibles corresponden al año de 1897. Véase el suplemento del *Survey of Current Business*, "Foreign Investments of the United States", 1953.

INVERSIONES DIRECTAS
DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL EXTERIOR
(Año de 1897)

	Millones de dólares	%
Total	**604.3**	**100.00**
América Latina	*304.3*	*50.4*
México	202.2	33.5
Cuba	43.5	7.2
Panamá	9.7	1.6
Colombia	92.	1.5
Perú	7.0	1.2
Guatemala	6.0	1.0
Otros	26.7	4.4
Canadá	*200.0*	*33.1*
Europa	*100.0*	*16.5*

FUENTE: "Foreign Investments of The United States", suplemento del *Survey of Current Business*, 1953; Comisión Económica para la América Latina, Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, 1964.

En su conjunto, América Latina representaba el área principal de colocación de las inversiones norteamericanas, ya que absorbía algo más de la mitad del total: el 50.4 por ciento, siendo México el más importante receptor de dichos capitales con el 33.5 por ciento del gran total. En América Latina tenía también importancia Cuba (a pesar de que todavía estaba ese país bajo el dominio español), que absorbía el 7.2 por ciento del total; le seguían en la región: Panamá, Colombia, Perú y Guatemala.

Canadá figuraba como el segundo país de colocación de las inversiones norteamericanas, con una importancia casi igual a la de México, pues absorbía 200 millones de dólares, o sea el 33.1 por ciento del total. Conjuntamente México y Canadá representaban algo más de las dos terceras partes de las inversiones totales de los Estados Unidos en el exterior, a fines del siglo pasado. Europa se situaba en el tercer lugar entre las zonas receptoras con 100 millones de dólares, que representaban el 16.6 por ciento del gran total.

La distribución por actividades de los 600 millones de dólares invertidos en el exterior era la siguiente:

INVERSIONES POR ACTIVIDADES (1897)

	Millones de dólares	%
Total	**600**	**100.0**
Ferrocarriles y servicios públicos	200	33.3
Minería	100	16.6
Petróleo	100	16.6
Industria	100	16.6
Otros	100	16.6

FUENTE: "Foreign Investments of The United States", suplemento del *Survey of Current Business*, 1953; Comisión Económica para la América Latina, Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, 1964.

Como puede observarse, el grueso de las inversiones norteamericanas en el exterior se destinaban a actividades extractivas: minería y petróleo, a ferrocarriles y otros servicios públicos. Las inversiones en la industria de transformación representaban solamente el 16.6 por ciento del total.

La expansión de los capitales norteamericanos en el exterior se aceleró enormemente en el período de 1897 a 1914, como resultado del fuerte crecimiento industrial y financiero que registró ese país y de la expansión de grandes firmas monopolistas que disponían de los recursos necesarios y buscaban una mayor integración horizontal y vertical. Para 1914, el total invertido en el exterior ascendió a 2 700 millones de dólares, cifra que es 4.5 veces la correspondiente a 1897. El ritmo de crecimiento durante ese período fue del 21 por ciento anual, en promedio.

La distribución geográfica sufrió algunos cambios relativos importantes. Aunque América Latina en su conjunto siguió ocupando el primer lugar, su peso relativo descendió sensiblemente; Europa registró un crecimiento considerable en términos absolutos y relativos, llegando a igualar al Canadá; este último país, aunque recibió dos veces más inversiones que en 1897, redujo en gran medida su importancia relativa.

INVERSIONES DIRECTAS
DE LOS EE.UU. EN EL EXTERIOR (1914)

	Millones de dólares	%
Total	**2 700.0**	**100.0**
América Latina	*1 275.8*	*47.3*
México	587.1	21.7
Cuba	252.6	9.4
Chile	170.8	6.3
Perú	58.0	2.1
Guatemala	35.8	1.3
Colombia	24.0	0.9
Costa Rica	21.6	0.9
Panamá	12.6	0.5
Otros	113.3	4.2
Canadá	*600.0*	*22.2*
Europa	*600.0*	*22.2*
Otros	*224.2*	*8.3*

FUENTE: "Foreign Investments of The United States", suplemento del *Survey of Current Business*, 1953; Comisión Económica para la América Latina, Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, 1964.

La comparación de las cifras del año de 1914 con las de 1897 revela algunos cambios importantes, además de los ya señalados en líneas anteriores. Es notoria la caída en el peso relativo de México como receptor de inversiones norteamericanas, ya que del 33.5 por ciento que le correspondía en 1897, descendió al 21.7 por cien-

to, a pesar de que en términos absolutos la inversión se elevó de 202.2 millones de dólares a 587.1 millones, es decir, a casi tres veces la de 1897. Otros países latinoamericanos, en cambio, registraron aumentos importantes, tales como Chile, que de un millón de dólares que recibía en 1897, elevó su cifra a casi 171 millones; Cuba, que quintuplicó la suma recibida; Perú, con una cifra ocho veces la de 1897; Guatemala y Costa Rica, con aumentos sensibles.

La distribución por actividades también registró cambios en el lapso considerado, aunque no de tipo radical. La situación en 1914 era la siguiente:

INVERSIONES POR ACTIVIDADES (1914)

	(Millones de dólares)	%
Total	**2 700.0**	**100.0**
Actividades extractivas	*1 000.0*	*37.1*
Minería	700.0	26.0
Petróleo	300.0	11.1
Industria	*500.0*	*18.5*
Ferrocarriles y servicios públicos	400.0	14.8
Agricultura	*400.0*	*14.8*
Otros	*400.0*	*14.8*

FUENTE: "Foreign Investments of The United States", suplemento del *Survey of Current Business*, 1953; Comisión Económica para la América Latina, Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, 1964.

El cambio más importante que puede observarse en estas cifras, al compararlas con las de 1897, consiste en el fuerte crecimiento absoluto y relativo de las inversiones mineras, que se elevaron a 700 millones de dólares, o sea siete veces la cifra de 1897 y superior a la suma total invertida en el exterior por los Estados Unidos a finales de siglo (la importancia relativa de la minería aumentó

del 16.6 por ciento a más de la cuarta parte del total: 26.1 por ciento). Aumentaron también las inversiones en la industria manufacturera y en la agricultura, elevándose la importancia relativa de estas actividades en el total: la industria representó el 18.5 por ciento (superada solamente por la minería) y la agricultura se elevó al 15 por ciento del total. Frente al aumento en importancia relativa de las actividades mencionadas, las inversiones en ferrocarriles y otros servicios públicos y las petroleras sufrieron descensos relativos, no obstante que registraron aumentos en términos absolutos. Cabe señalar, sin embargo, que el descenso relativo en ferrocarriles consistió en buena parte en una conversión de inversiones directas a inversiones indirectas, como fue el caso notorio de la nacionalización en México de varias compañías ferroviarias de propiedad norteamericana, que aunque redujo el monto de las inversiones directas, aumentó la deuda mexicana por ese concepto, en favor de intereses de los Estados Unidos.

A los 2 700 millones de dólares de *inversiones directas* que los capitalistas norteamericanos tenían invertidos, debemos agregar otros 800 millones en valores de distinto tipo (inversiones indirectas o de portafolio), lo que elevaba la suma total invertida en el exterior a 3 500 millones de dólares en el año de 1914.

No obstante la expansión económica en el exterior, y a pesar de que, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos figuraban ya como la primera potencia industrial del mundo, el lugar que ocupaban en la inversión internacional era relativamente modesta en comparación a la posición de las otras grandes potencias, y lo que es más, los Estados Unidos en esa fecha eran *un país deudor,* ya que las inversiones extranjeras en ese país superaban con amplio margen a las que los capitalistas yanquis tenían en el exterior.

Las inversiones internacionales totales en el año de 1913 se estimaban en alrededor de 44 000 millones de dólares, correspondiendo a los principales países inversionistas, como sigue:

INVERSIONES INTERNACIONALES (1913)

	Millones de dólares	%
Total	**44 000**	**100.0**
Gran Bretaña	18 000	40.9
Francia	9 000	20.4
Alemania	5 800	13.2
Estados Unidos	3 500	8.0
Otros países	7 700	17.5

FUENTE: John H. Dunning, *Studies on International Investments*, Geroge Allen & Unwin, Londres, 1970.

Como puede apreciarse, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos eran ampliamente superados en el monto de sus inversiones en el exterior (directas e indirectas) por la Gran Bretaña, Francia y Alemania. De las inversiones internacionales totales de correspondía apenas un 8 por ciento.

Por otra parte, los Estados Unidos eran receptores de grandes inversiones procedentes del exterior, principalmente de capitalistas ingleses. El monto de las inversiones extranjeras en los Estados Unidos ascendía a 7 200 millones de dólares en 1913, cifra que era más del doble de la suma de las inversiones norteamericanas en el exterior, que, como indicamos, sumaban 3 500 millones de dólares. De las inversiones extranjeras en los Estados Unidos, correspondían a capitalistas británicos 3 885 millones de dólares, es decir, el 54 por ciento del total. Los capitales británicos fueron factor importante en el desarrollo de los Estados Unidos, especialmente en algunos renglones, como los ferrocarriles.

No obstante su posición de país deudor, los Estados Unidos ya en vísperas de la guerra de 1914-18, se perfilaban como un gran país inversionista internacional, resultado de su fuerte expansión industrial y financiera. Era sólo cuestión de tiempo el que lograran alcanzar y luego rebasar a las grandes potencias de la "Vieja Europa."

Período de entreguerras

La Primera Guerra Mundial provocó importantes cambios en la posición de los Estados Unidos en las inversiones internacionales. En primer lugar, se convirtió en un país acreedor, tanto por efecto de sus crecientes inversiones directas e indirectas, como por los substanciales créditos que otorgó a sus aliados europeos. Ello, no obstante, no logró desplazar a la Gran Bretaña de su liderazgo en las inversiones internacionales, aunque rebasó con amplitud a los otros países inversionistas.

Contrariamente a lo que sucedió con los Estados Unidos, las otras naciones inversionistas sufrieron reducciones importantes en el valor de sus activos en el exterior, durante la guerra. La Gran Bretaña registró una reducción del 15 por ciento; Francia, algo más del 50 por ciento, y Alemania, que fue vencida en el conflicto, vio desaparecer casi por completo sus inversiones internacionales.

Durante la década de los "esplendorosos veintes", los Estados Unidos se convirtieron en la *principal fuente de inversiones internacionales*, aunque sin alcanzar el nivel de Inglaterra; la Gran Bretaña logró recuperar las pérdidas registradas durante la guerra y mantuvo su preponderancia; Francia continuó en el tercer lugar, pero a gran distancia de los ingleses y norteamericanos, y Alemania no solamente disponía de escasas inversiones internacionales, sino que gravitaba sobre ella una pesada deuda de 7 500 millones de dólares, casi totalmente a favor de los Estados Unidos.

La crisis de 1929-32 ocasionó serios trastornos al proceso de expansión de las inversiones en el exterior, tanto de las de tipo directo, como de las indirectas, debido a las malas condiciones de los negocios y a la incapacidad de los países deudores para cubrir los servicios de la deuda. Aun los Estados Unidos vieron descender sus activos en el exterior como efecto de la Gran Depresión. Inglaterra fue la que menos sufrió el impacto de la crisis en lo que a inversiones en ultramar se refiere,

debido, en buena medida, a que una considerable proporción de sus activos en el exterior se localizaba en su vasto imperio.

La distribución geográfica de las inversiones directas en el exterior de los capitalistas norteamericanos, en años seleccionados del período de entreguerras, fue la siguiente:

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE 1919 A 1936

	1919		1929		1936	
	(Millones de dólares y por ciento)					
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	**3 900**	**100.0**	**7 528**	**100.0**	**6 691**	**100.0**
América Latina	**1 978**	**50.7**	**3 462**	**46.0**	**2 803**	**41.9**
México	644	16.5	682	9.1	480	7.2
Cuba	518	13.3	919	12.2	666	7.2
Chile	307	7.9	423	5.6	484	7.2
Perú	111	2.8	124	1.6	96	1.4
Argentina	3	0.1	332	4.4	348	5.2
Brasil	4	0.1	194	2.6	194	2.9
Venezuela	21	0.5	233	13.1	186	2.8
Colombia	45	1.2	124	1.6	108	1.6
Otros	325	8.3	431	5.7	241	3.6
Canadá	**800**	**20.5**	**2 010**	**26.7**	**1 952**	**29.2**
Europa	**700**	**17.9**	**1 353**	**18.0**	**1 259**	**18.8**
Africa			**102**	**1.4**	**93**	**1.4**
Asia			**395**	**5.2**	**403**	**6.0**
Cercano Oriente			14	0.2	47	0.7
Filipinas	400	10.3	80	1.0	92	1.4
Japón			61	0.8	47	0.7
Indonesia			66	0.9	70	1.0
India			33	0.4	30	0.4
Otros			141	1.9	117	1.8
Australia			**149**	**2.0**	**89**	**1.3**
Otros	**22**	**0.6**	**57**	**0.7**	**92**	**1.4**

FUENTE: *Direct Private Foreign Investments of the United States*, Censo de 1950, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1953.

La expansión de las inversiones norteamericanas directas durante la década comprendida entre 1919 y 1929 se realizó en todas direcciones (excepción hecha de la Unión Soviética), pero se observa una clara intensificación en algunas regiones y en países particulares. En su conjunto, lograron casi duplicarse, elevándose de 3 900 millones de dólares en 1919 a 7 528 millones en 1929. América Latina siguió siendo la más importante receptora, con 3 462 millones de dólares, que representaron el 46 por ciento del total mundial. Canadá reafirmó su posición de primer país de destino de las inversiones norteamericanas, al elevar su participación al 26.7 por ciento del total mundial en el año de 1929; como región, ocupó el segundo lugar. Europa tuvo el tercer lugar como región, con el 18 por ciento del total. Las inversiones en otras partes del mundo, aunque aumentaron (en el caso de algunos países particulares se elevaron notoriamente), en el conjunto tuvieron un ligero descenso: del 10.2 al 8.5 por ciento. Cabe señalar que en esa época las inversiones norteamericanas en la región petrolera del Medio Oriente eran prácticamente inexistentes, ya que ascendían apenas a 14 millones de dólares.

En el ámbito de América Latina se produjeron algunos cambios trascendentes en la importancia relativa de los distintos países: Cuba desplazó a México del primer lugar en la región, al pasar de 518 millones de dólares a 919 millones; México quedó en segundo lugar con 682 millones; el tercer lugar siguió correspondiendo a Chile con una inversión de 423 millones. Los cambios más notorios, sin embargo, tuvieron lugar en Argentina, Venezuela, Brasil y Colombia, quienes recibieron una corriente masiva de inversiones norteamericanas durante este período. Argentina pasó de sólo 3 millones de dólares en 1919, a 332 millones en 1929, colocándose en el cuarto lugar; Venezuela, de 21 millones elevó su participación a 233, situándolo en el quinto lugar; Brasil, de 4 a 194 millones, y Colombia, de 45 a 124 millones.

Como resultado de la crisis de 1929-32, como ya indicamos, se detuvo el proceso expansionista de los capitales norteamericanos en el exterior y hasta tuvo lugar una reducción de alguna consideración, pues en el año de 1936, ya en franca recuperación económica, las inversiones totales sumaban 6 691 millones de dólares, cifra menor en un 11 por ciento a la correspondiente a 1929. La reducción tuvo lugar en la gran mayoría de los países, con pocas excepciones, tales como Chile y Argentina, en América Latina, y del Medio Oriente, Filipinas e Indonesia en otros continentes.

La distribución por actividades de las inversiones norteamericanas en el exterior registró también cambios considerables entre los años de entreguerras, como puede verse con claridad por las siguientes cifras:

DISTRIBUCION POR ACTIVIDADES DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE 1919 A 1936

	1919		1929		1936	
	(Millones de dólares y por ciento)					
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	**3 900**	**100.0**	**7 528**	**100.0**	**6 691**	**100.0**
Manufactura	800	20.5	1 813	23.9	1 710	25.6
Servs. Públicos	400	10.3	1 610	21.2	1 640	24.5
Petróleo	600	15.4	1 117	14.6	1 074	16.1
Minería y Metalurg.	900	23.0	1 185	15.9	1 032	15.4
Agricultura	600	15.4	880	11.9	482	7.2
Otros:	**600**	**15.4**	**923**	**12.5**	**753**	**11.3**
Comercio	(.)	(.)	368	4.9	391	5.9

FUENTE: *Direct Private Foreign Investments of the United States*, Censo de 1950, Departamento de Comercio de los EE.UU., *U. S. Business Investments in Foreign Countries*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1960.

Se observa una marcada tendencia de aumento en la importancia relativa de las manufacturas, los servicios públicos, y también en el petróleo y el comercio, aunque en éstos de magnitud menor. En sentido inverso, la minería y la agricultura sufrieron descensos considerables en su peso específico. Las manufacturas ocuparon en 1919

el segundo lugar, después de la minería, pero en 1929 ya habían logrado colocarse en el primer lugar, posición que conservaron en 1936; los servicios públicos, que ocuparon el quinto lugar en 1919, (la cifra correspondiente se englobó en "Otros"), figuran en el segundo lugar en 1929, con algo más de la quinta parte del total; las inversiones en petróleo se mantuvieron en el tercer lugar a través de todo el período, con alrededor del 15 por ciento del total.

En cambio, las inversiones en minería y metalurgia sufrieron un constante deterioro en su importancia relativa, como quedó indicado, descendiendo del primer lugar, con más de la cuarta parte del gran total, al tercero, en 1929, con alrededor del 15 por ciento, para caer más aún en 1936, en que ocupó el cuarto lugar. Las inversiones en agricultura registraron una tendencia descendente en su importancia relativa aún más marcada que la experimentada por la minería y la metalurgia, ya que durante el período considerado no sólo cayeron a menos de la mitad (del 15.4 por ciento en 1919, al 7.2 por ciento en 1936), sino que en 1936 le correspondieron solamente 482 millones de dólares, cifra menor en más de 100 millones a la que le correspondió en 1919.

La fuerte expansión de postguerra

Si la Primera Guerra Mundial significó para los Estados Unidos una oportunidad para transformarse de país deudor en fuerte acreedor, y para proseguir su proceso de expansión económica mundial, rivalizando con las otras grandes potencias capitalistas, la Segunda Guerra Mundial, de 1939-45, lo colocó en condiciones aún más favorables, al grado de que los gobernantes norteamericanos y los magnates de las grandes empresas consideraron llegado el momento de dominar económica, política y militarmente a todo el mundo capitalista y de constituirse en su líder indiscutible. Unica potencia que no sufrió la devastación de la guerra, sino que, por el contrario, recibió de ella un poderoso estímulo para el

desarrollo de su capacidad productiva; poseedores de grandes recursos financieros fuertemente acrecentados durante la guerra, y con un aparato militar de grandes proporciones, los Estados Unidos surgieron de la conflagración mundial como una fuerza expansiva colosal.

La manifiesta debilidad de las viejas potencias que devinieron a factores de segundo orden, supeditadas en lo esencial a los Estados Unidos, el desmoronamiento de los imperios coloniales y el surgimiento de nuevos estados independientes, desligados de las fuertes ataduras que los unían a las grandes metrópolis, abrieron enormes posibilidades a los grandes monopolios norteamericanos para extenderse por todos los rincones del mundo capitalista, aprestándose a aprovechar al máximo esas condiciones tan propicias, contando para ello, además, con el más decidido apoyo del gobierno de los Estados Unidos.

En una acción conjunta, gobierno y monopolios norteamericanos se lanzaron a la conquista económica del mundo a su alcance. La "guerra fría" con su Plan Marshall; la lucha para preservar al "mundo libre" contra el comunismo; la "ayuda" a los países atrasados (léase dependientes), para que se desarrollaran por la vía capitalista; la organización de instituciones y organismos internacionales bajo su control; acciones de "policía" y guerras localizadas para combatir la "subversión"; la exaltación de las "bondades" del sistema de empresa privada, y, en fin, muchos otros expedientes constituyeron los medios utilizados para llevar a cabo sus propósitos expansionistas.

INVERSIONES DIRECTAS DE 1929 A 1969
(Millones de dólares)

1929	**7 528**	**100.0**
1943	**7 862**	**104.4**
1950	**11 788**	**156.6**
1960	**32 765**	**435.2**
1969	**70 763**	**940.0**

FUENTE: *Balance of Payments... y Survey of Current Business.*

Las cifras anteriores muestran con toda objetividad ese proceso expansionista.

Hasta ya entrada la Segunda Guerra Mundial. las inversiones directas norteamericanas en el exterior no lograron recuperar el alto nivel que habían alcanzado en el año de 1929, en que se inició la gran depresión que frenó el avance y provocó una contracción. según indicamos anteriormente. Ya en 1950, el monto total de dichas inversiones había logrado sobrepasar los once mil millones de dólares, cifra superior en más del 50 por ciento a la alta cifra de 1929. En la década siguiente, para 1960, registraron un crecimiento explosivo, logrando casi triplicarse en ese corto lapso, lo que significa un crecimiento promedio anual de alrededor de 30 por ciento. En los siguientes nueve años, hasta 1969 (última cifra disponible), montaron a 70 763 millones de dólares, cifra superior en más de dos veces a la de 1960.

Veamos la modificación de la distribución geográfica de las inversiones norteamericanas en la postguerra:

DISTRIBUCION GEOGRAFICA
DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE 1950 A 1969 *

	1950		1960		1969	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
	(Millones de dólares y por ciento)					
Total	**11 788**	**100.0**	**32 765**	**100.0**	**70 763**	**100.0**
América Latina	4 445	37.7	8 387	25.6	13 811	19.5
Canadá	3 576	30.4	11 198	34.2	21 075	29.7
Europa	1 733	14.7	6 645	20.3	21 554	30.5
Los tres	9 754	82.8	26 230	80.1	56 440	79.7
Medio Oriente	692	5.9	1 163	3.6	1 829	2.6
Africa	287	2.4	925	2.8	2 970	4.2
Australia	201	1.7	856	2.6	2 936	4.1
Japón	9	0.1	254	0.8	1 218	1.7
Otros	835	7.1	3 337	10.1	5 370	7.7

* El valor de las inversiones está dado en millones de dólares, y corresponde al "valor en libros".

FUENTE: *Balance of Payments Statistical Supplement* y *Survey of Current Business.*

Los cambios más importantes que se pueden apreciar consisten en la modificación de la posición relativa de los tres principales receptores y en la mayor diversificación de las áreas de inversión. América Latina cayó, del primer lugar que mantenía desde el siglo pasado, al tercer lugar; Europa, que ocupaba el tercer lugar en 1959, con casi el 15 por ciento del total, saltó al primer lugar con cerca de la tercera parte del total: Canadá, que ocupaba el segundo lugar en 1950, pasó al primero en 1960, para cederlo a Europa en 1969.

La mayor diversificación de las áreas de colocación de los capitales norteamericanos se observa en la reducción, aunque pequeña, de la importancia conjunta de los tres principales receptores —bajaron su participación conjunta del 82.8 por ciento en 1950, al 79.7 por ciento en 1969—, y en el aumento registrado por otras regiones y países, particularmente Africa y Australia. Sin embargo, a pesar de esa tendencia hacia la diversificación, las inversiones privadas norteamericanas se encuentran fuertemente concentradas en Europa, Canadá y América Latina, que absorben conjuntamente las cuatro quintas partes del total mundial.

La distribución de las inversiones norteamericanas en las distintas actividades económicas también ha ido modificándose mostrando una tendencia creciente a concentrarse en las industrias manufactureras, a incrementarse en el comercio, seguros y finanzas, y alejándose notoriamente de los ferrocarriles y los servicios públicos, y en menor grado, de la minería y la metalurgia; las inversiones en petróleo han mantenido su importancia relativa y continúan siendo el segundo destino, después de las manufacturas. El cuadro de la página siguiente presenta, para años seleccionados, la evolución que han tenido desde 1950.

Las inversiones en manufacturas registraron un vigoroso crecimiento, elevándose de cerca de 4 mil millones de dólares en 1950, a más de 29 mil millones en 1969, incremento que ha significado que más de las dos quintas partes del total se encuentren colocadas en esa acti-

DISTRIBUCION POR ACTIVIDADES
DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE 1950 A 1969

	1950		1960		1969	
	(Millones de dólares y porciento)					
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	**11 788**	**100.0**	**32 765**	**100.0**	**70 763**	**100.0**
Manufacturas	3 831	32.5	11 152	34.0	29 450	41.6
Petróleo	3 390	28.8	10 948	33.4	19 985	28.2
Servicios Públicos	1 425	12.1	2 548	7.8	2 676	3.7
Minería y Met.	1 129	9.6	3 011	9.2	5 635	7.9
Comercio	762	6.4	2 397	7.3	5 832	8.2
Otros *	1 251	10.6	2 709	8.3	7 184	10.4

* Otros incluye: agricultura, finanzas y seguros, y misceláneos.
FUENTE: *Balance of Payments Statistical Supplement* y *Survey of Current Business.*

vidad. El petróleo constituye el segundo renglón de inversiones, con alrededor de 20 mil millones de dólares, cifra que es seis veces la correspondiente a 1950; la importancia relativa de las inversiones petroleras se ha mantenido en alrededor del 28 por ciento del total. Los servicios públicos han ido reduciendo notoriamente su importancia como destino de las inversiones norteamericanas (a pesar de que casi se han duplicado), ya que descendieron del tercer lugar que ocupaban en 1950, con el 12.1 por ciento del total, al quinto, correspondiéndoles apenas un 3.7 por ciento de las inversiones totales. Los intereses en minería y metalurgia también han registrado cierto descenso en su importancia relativa, aunque menos que el sufrido por los servicios públicos, habiendo caído del 9.6 por ciento en 1950, al 7.9 por ciento en 1969, aunque han logrado mantenerse en el cuarto lugar. El comercio ha mejorado apreciablemente su importancia, ya que del quinto lugar en 1950, con el 6.4 por ciento del total, subieron al tercero, en 1969, correspondiéndole el 8.2 por ciento. De las otras actividades, las finanzas y seguros han registrado importantes aumentos en el periodo que se analiza.

Los monopolios norteamericanos en escala mundial.

La expansión de los monopolios norteamericanos en el exterior les ha permitido ejercer un creciente dominio en diversas ramas importantes de la producción de productos primarios y, en los años más recientes, también de importantes ramas de la industria manufacturera y el comercio, no solo en los países dependientes, sino aun en los países industrializados de Europa y otros continentes. Veamos cuál es la posición que tienen los inversionistas norteamericanos en algunas ramas importantes en escala mundial, y la que han logrado alcanzar en la industria manufacturera de países industrializados como Francia, República Federal Alemana y Gran Bretaña.

PETROLEO*

La producción mundial de petróleo en el año de 1968 fue de 14 084 millones de barriles, observándose una marcada tendencia a incrementarse, como respuesta a un elevado ritmo de crecimiento de las necesidades de energéticos y materias primas básicas para la industria. En los países que forman el llamado "mundo occidental", el consumo de petróleo se ha casi cuadruplicado en los últimos veinte años, habiéndose elevado a 39 millones de barriles diarios, para el año de 1970. Las estimaciones de consumo para 1980 indican que se requerirán unos 67 millones de barriles diarios, lo que hace un total anual de cerca de 25 000 millones de barriles.

* Las fuentes utilizadas han sido: *Minerals Year Brook*, del Departamento del Interior de los Estados Unidos, 1969; *El imperio del petróleo*, de Harvey O'Connor, Editorial América Nueva, 1956; revista *Fortune*, varios números; *La explotación del petróleo en Venezuela*, tesis profesional de Hugo D. Montiel, México, 1967; *Petróleo, Desarrollo económico de Venezuela*, de Héctor Malave Mata, Ediciones Pensamiento Vivo, Venezuela, 1962.

Los países petroleros más importantes del mundo actualmente son, por su orden, los siguientes: Estados Unidos, Unión Soviética, Venezuela, los países del Medio Oriente, Canadá, Argelia, Indonesia, México y Argentina. En los apartados que siguen presentamos los datos de la producción petrolera mundial, por países, para el año de 1968.

Las grandes empresas norteamericanas han logrado tener una visible preponderancia en la producción petrolera mundial, tanto en los propios Estados Unidos, primer productor y consumidor en el mundo, como en la mayoría de los países productores fuera del bloque socialista. Aunque un buen número de firmas norteamericanas se han expansionado fuera de sus fronteras, las cinco mayores que han alcanzado la mayor relevancia son: Standard Oil of New Jersey, Gulf Oil Corp., Texaco, Mobil Oil Corp. y Standard Oil of California. Estas cinco compañías tienen bajo su control una parte substancial de la producción de petróleo crudo y también de la capacidad de refinación del mundo occidental.

La participación de las empresas norteamericanas en la industria petrolera de los principales países productores del mundo occidental es la siguiente:

Venezuela.

La producción de petróleo de Venezuela alcanzó la cifra de 1 320 millones de barriles en 1968, que representaron el 9.4 por ciento del total mundial, lo que la colocó en el tercer lugar, siendo superada solamente por los Estados Unidos y la Unión Soviética. Sus reservas petroleras se estiman en 14 000 millones de barriles, en 1970.

Las principales compañías petroleras que operaron en Venezuela en 1968 se presentan en la página siguiente.

El dominio por las empresas extranjeras del petróleo venezolano es casi absoluto: el 99 por ciento de la producción de crudos se encuentra en sus manos. Igualmente notorio es el control ejercido por las compañías norteame-

VENEZUELA: EMPRESAS PRODUCTORAS DE PETROLEO (1968)

Matriz	Empresa	Millones de barriles	%
Standard Oil (N.J.)	Creole Petroleum Co. International Pet.	552.6	41.9
Royal Dutch-Shell	Cía. Shell de Venezuela	337.7	25.6
Guf Oil Corp.	Mene Grande Oil Co. (Stand. [N.J.] 25%) (Shell ...... 25%)	145.3	11.0
Sun Oil Co.	Venezuela Sun Oil Co.	88.5	6.7
	Texaco Maracaibo Inc.	35.4	2.7
	Texas Petroleum Co.	25.7	1.9
	Coro Petroleum Co.	4.1	0.3
	Soc. Anon. Pet. Las Mercedes	1.6	0.1
Mobil Oil Corp.	Mobil Oil Co. de Venezuela	45.4	3.4
Sinclair Oil Corp.	Sinclair Venezuela Oil Co.	24.1	1.8
Phillips Petroleum Co.	Phillips Petroleum Co.	20.5	1.5
Standard Oil of California	Chevron Oil Co. de Venezuela	19.7	1.5
Continental Oil Co.	Continental Oil of Venezuela	4.9	0.4
Signal Companies, Inc.	Signal Oil & Gas of Venezuela	4.0	0.3
Ultramar Co. Ltd.*	Caracas Petroleum S. A.	2.4	0.2
Kirby Petroleum Co.	Talon Petroleum Co.	1.4	0.1
Total del país		**319.8**	**100.0**

* La Ultramar Co., de Gran Bretaña, tiene participación en esta empresa.

FUENTE: *Minerals Year Book*, 1968, U. S. Department of the Interior, Bureau of Mines, vol. IV, pág. 801.

ricanas, pues les corresponde el 74 por ciento de la producción total del país. Los intereses anglo-holandeses, representados por la Royal Dutch Shell y la Ultramar Co., participan con cerca del 26 por ciento del total.

La Standard Oil de Nueva Jersey, del grupo Rockefeller, tiene una preponderancia indiscutible, ya que controla alrededor del 45 por ciento de la producción total —42 por ciento a través de Creole y cerca del 3 por ciento por su participación en Mene Grande—, correspondiéndole a ella sola 589 millones de barriles, o sea *más de cuatro veces la producción total de México*. Siguen en importancia a la Standard (N.J.), la Royal Dutch, con algo más de la cuarta parte del total, y la Gulf Oil, con el 11.1 por ciento. De las demás compañías sólo tienen alguna importancia la Sun Oil y la Texaco.

El control extranjero de la riqueza petrolera de Venezuela determina un alto grado de dependencia económica de ese país, ya que las exportaciones de petróleo representan el 92 por ciento del valor total de sus ventas de bienes al exterior.

Medio Oriente.

Los países que forman el llamado Medio Oriente constituyen la zona petrolera más rica conocida hasta ahora: sus reservas se estiman en un total de 249 000 millones de barriles. La casi totalidad de esta riqueza se encuentra controlada por compañías extranjeras, preponderantemente norteamericanas y británico-holandesas. En el año de 1967, la situación era la siguiente:

	Millones de barriles	%
Reservas totales	**249 000**	**100.0**
Compañías de EE.UU	146 000	58.6
Compañías anglo-holandesas	73 000	29.3
Otras	30 000	12.1

FUENTE: Harry Magdoff, La era del imperialismo, cuadro 2, pág. 51, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1969.

La producción petrolera del Medio Oriente en 1968 alcanzó los 4 769 millones de barriles, que representaron el 34 por ciento de la producción mundial. La situación particular de los más importantes productores de esta región se registra en los apartados que siguen.

Irán.

La producción petrolera del Irán, el cuarto productor mundial, estuvo dominada por intereses británicos, a través de la Anglo-Iranian,[2] hasta 1951 en que el Primer Ministro Mossadegh procedió a la nacionalización de la industria. A la caída de Mossadegh, ocasionada precisamente por su política de nacionalización del petróleo, y caída en la que tuvieron responsabilidad conjunta las grandes compañías norteamericanas y los intereses ingleses afectados, el gobierno del Irán fue obligado a llegar a un "arreglo" mediante el cual la riqueza petrolera del Irán sería explotada conjuntamente por un *Consorcio* formado por grandes compañías norteamericanas, la Anglo-Iranian, la Shell y una participación menor de intereses franceses.

Las compañías involucradas formaron el consorcio mediante la organización de una empresa tenedora (*Holding Company*), la Iranian Oil Participants Ltd, con sede en Londres. Esta compañía posee las acciones de otras dos empresas que se formaron para llevar a cabo la explotación de la industria petrolera de la antigua Anglo-Iranian en el sur del Irán: la Iranian Oil Exploration and Producing Co. y la Iranian Oil Refining Co., ambas con sede en Holanda. La participación de las diversas compañías del consorcio, es decir, la Iranian Oil Participants Ltd., es la siguiente:

Anglo-Iranian (ahora: British Petroleum)	40%

[2] Ahora opera como British Petroleum. Esta empresa está controlada en un 51 por ciento por el gobierno británico, que en esta forma asegura los abastecimientos de combustible para su flota.

Empresas norteamericanas:

Standard Oil (N.J.)	7%
Mobil	7%
Standard Oil of California	7%
Texaco	7%
Gulf Oil Corp.	7%
American Independent Oil	
Atlantic Refining Co.	
Hancock Oil	
Pacific Western Oil	
Richfield Oil	5%
San Jacinto Petroleum	
Signa Oil and Gas	
Standard Oil (Ohio)	
Tide Water Oil	
Total de empresas norteamericanas:	40%
Royal-Dutch Shell	40%
(anglo-holandesa)	14%
Cie. Française des Petroles (francesa)	6%
TOTAL	**100%**

De acuerdo con el convenio, la Iranian Oil Participants Ltd. (el consorcio), a través de sus compañías de operación ya mencionadas, se encargarían *en exclusividad* de la exploración, producción y refinación de una área determinada del sur de Irán (la que explotaba la Anglo-Iranian antes de la nacionalización) y de la operación de la gran refinería de Abadán, por "encargo" del gobierno del Irán y de la National Iranian Oil Co. (empresa del gobierno). Se señaló como periodo de vigencia del convenio un lapso de veinticinco años a partir de 1954 en que se suscribió, con la posibilidad de tres ampliaciones sucesivas de cinco años cada una, lo que hace un total de cuarenta años. Aunque la National Iranian Oil Co. es la propietaria de los activos fijos, el consorcio recibió el derecho de utilizarlos de manera irrestricta durante la vigencia del convenio.

La formación del consorcio y el control que éste adquirió de la industria petrolera del Irán significó en la práctica la anulación de la medida de nacionalización del Primer Ministro Mossadegh, al menos por el periodo de 40 años del convenio (hasta 1994), a menos de que el pueblo de ese país abrevie el plazo.[3]

El dominio que tiene el consorcio en la industria petrolera del Irán es aplastante. En 1968 le correspondió una producción de 990 millones de barriles, que representó el 95 por ciento del total, que en ese año se elevó a 1 039 millones de barriles. De la producción del consorcio correspondió el 40 por ciento a las compañías norteamericanas, o sea, un total de 396 millones de barriles.

El 5 por ciento de la producción petrolera del Irán corresponde a las empresas siguientes:

National Iranian Oil Co. (NIOC), propiedad del gobierno.

Iran Pan American Oil Co. (IPAC), propiedad de la Standard Oil Co. de Indiana, que en 1968 produjo 37.5 millones de barriles.

Société Irano-Italiene des Petroles (SIRIP).

Lavan Petroleum Co. (LAPCO).

Iranian Marien International Oil Co. (IMINOCO), propiedad de la NIOC en un 50 por ciento, y el otro 50 por ciento de Phillips Petroleum (norteamericana), ENI (italiana) e Indian Oil and Natural Gas Co.

Como puede verse, las empresas norteamericanas no limitan su participación al 40 por ciento que poseen en el consorcio. La Standard Oil (Indiana) produjo 37.5 millones de barriles, lo que representa el 3.6 por ciento de la producción total. Esto significa que todas las demás empresas fuera del consorcio producen menos del 2 por ciento de la producción total del país.

[3] O'Connor, *El imperio del petróleo.*

De esta manera, la producción petrolera del Irán, el cuarto productor mundial y el más importante del Medio Oriente, está bajo el control, en un 45 por ciento de las empresas norteamericanas, correspondiéndoles otro tanto a intereses británicos y el resto a holandeses y franceses.

La importancia que el petroleo tiene para el Irán es muy grande: contribuye con el 12 por ciento del producto nacional interno bruto (en 1968, aportó alrededor de mil millones de dólares); en los ingresos del gobierno, los derivados del petróleo representan casi la mitad (en 1967, 347 millones de dólares, o sea, el 48 por ciento), y es la principal fuente de divisas, ya que una alta proporción del petróleo crudo, y de derivados, es destinada a la exportación, a la que se agrega una cantidad creciente de gas natural. Pero, como hemos explicado, esta enorme riqueza se encuentra controlada prácticamente en su totalidad por intereses extranjeros, preponderantemente por los monopolios norteamericanos, en sociedad con los anglo-holandeses.

Arabia Saudita.

La producción petrolera de la Arabia Saudita sobrepasa los mil millones de barriles, alcanzando una cifra casi igual a la del Irán, con lo que se coloca en el quinto lugar en el mundo. En 1968 produjo 1 036 millones de barriles, con un valor estimado de 1 300 millones de dólares.

La producción petrolera de la Arabia Saudita se encuentra casi totalmente controlada por grandes empresas norteamericanas a través de la compañía Arabian American Oil Co. (ARAMCO); a ella se agrega la participación de otras empresas que inician operaciones en forma independiente.

El factor determinante de la industria petrolera de la Arabia Saudita es la Aramco, al grado de que en 1968 esa compañía, totalmente norteamericana, produjo todo el petróleo y el gas en el país. La Aramco es propiedad de cuatro grandes empresas de los Estados Unidos, que son las siguientes:

Standard Oil (N.J.)	30%
Standard Oil of Calif.	30%
Texaco	30%
Mobil	10%
Total	**100%**

Aparte de la Aramco, otras cuatro empresas han iniciado operaciones recientemente, siendo ellas las siguientes:

Petromin, empresa estatal, que ya opera en la refinación y venta de productos dentro del país y que ha iniciado operaciones de explotación con el propósito de producir petróleo crudo.

Tenneco, empresa yanqui, inició operaciones en 1968.

Phillips-ENI, empresa mixta italo-norteamericana (50-50), ha iniciado operaciones de exploración.

Sinclair Oil, de los Estados Unidos, ha iniciado también operaciones de exploración.

Como puede verse, la gran riqueza petrolera de la Arabia Saudita constituye un feudo de las poderosas empresas norteamericanas.

Libia.

Este país figura en el sexto lugar entre los grandes productores de petróleo en el mundo. En 1968 produjo cerca de mil millones de barriles de petróleo crudo y 20 000 000 millones de pies cúbicos de gas natural.

Como en los casos de Venezuela, Irán y Arabia Saudita que hemos examinado, la producción petrolera de Libia está controlada por compañías extranjeras, preponderantemente norteamericanas.

En el año de 1968 la producción se realizó por ocho empresas, cuya producción individual y país de origen se presentan en la página siguiente.

La preponderancia de las empresas norteamericanas

		Millones de barriles	%
Producción total		**947.1**	**100.0**
EUA	Standard Oil (N. J.) Esso Standard Libya	267.00	28.2
EUA	Oasis Oil Co. of Libya (Continental, Ameranda, Marathon, Shell)	251.0	26.5
EUA	Occidental Petroleum	139.0	14.7
G.B.	British Petroleum-Hunt	111.0	11.7
EUA	American Overseas Petroleum Ltd. (AMOSEAS) (Standard Oil of California 50%) (Texaco, 50%)	89.0	9.4
EUA-AL.	Mobil Geisenberg	87.0	9.2
EUA	Phillips Petroleum	2.7	0.3
	Standard Oil (Indiana) Pan American Libya Oil Co.	0.4	

es manifiesta: produjeron 793 millones de barriles de petróleo crudo, es decir, el 84 por ciento del total.

Además de las empresas indicadas, han entrado al negocio petrolero en Libia otras nueve empresas norteamericanas, siendo ellas las siguientes: Marathon Oil, Amerada Petroleum, Ashland Oil and Refining, Continental Oil, Independent Exploration, Sinclair Oil, Skelly Oil Co., Sunray Oil Co. Tidewater Oil Co.

El control extranjero de la riqueza petrolera de Libia coloca a este país en una situación de dependencia casi total respecto a esos intereses, ya que la producción petrolera representa el 87 por ciento de valor de la producción total de bienes y servicios de ese país.

Kuwait.

Este país ocupa el séptimo lugar entre los grandes productores de petróleo en el mundo, y el cuarto en el Medio Oriente, con una producción en el año de 1968 de 886.1 millones de barriles. Por la magnitud de sus reservas, sin embargo, su importancia es mucho mayor, ya que se estiman en unos 69 000 millones de barriles,

equivalentes al 15% de las reservas mundiales de petróleo.

La gran riqueza petrolera del Kuwait se encuentra fuertemente dominada por una sola empresa extranjera, la Kuwait Oil Co. Ltd., (KOC), que es propiedad en partes iguales de la British Petroleum, inglesa, y la Gulf Oil Corp., norteamericana. En el año de 1968 la KOC fue la única empresa productora de petróleo crudo y gas, habiendo sido también la única exportadora de crudos y derivados y casi la única refinadora de petróleo.

La KOC produjo 886.1 millones de barriles de petróleo en 1968, el total del país, del que exportó en forma de crudos 792.4 millones de barriles, destinados a una serie de países, pero principalmente a la Gran Bretaña (149 millones), Italia (133 millones), Japón (115 millones), Holanda (94 millones) y Francia (70 millones).

Otras dos empresas norteamericanas han entrado al negocio petrolero en Kuwait, la Getty Oil Co., y la American Independent Oil Co. (Aminoil). Por su parte, el gobierno del Kuwait ha organizado una empresa en sociedad con capitalistas nacionales, la Kuwait National Petroleum Co. (KNPC), en una proporción del 60 por ciento gubernamental, y el 40 por ciento de capital privado nacional. Esta empresa realiza operaciones de exploración y ha iniciado ya actividades de refinación. Su importancia, sin embargo, es todavía de escasa significación.

De esta manera, la enorme riqueza petrolera del Kuwait está controlada por una sola empresa, la KOC, que como dijimos, pertenece en proporciones iguales a intereses británicos y norteamericanos. La influencia determinante de esa empresa en la economía del país puede comprenderse por el hecho de que las exportaciones de petróleo constituyen casi el único producto generador de divisas del Kuwait.

Iraq.

Con una producción de 550 millones de barriles (año de 1968), el Iraq ocupa el octavo lugar entre los grandes

productores de petróleo en el mundo, y el quinto en el Medio Oriente. La mayor parte de la producción se destina a la exportación, siendo casi el único renglón proveedor de divisas,, ya que su valor representa el 90 por ciento de la exportación total del país.

La producción petrolera del Iraq se realiza por sólo tres compañías que están controladas por intereses norteamericanos, británicos, holandeses y franceses. Estas empresas son las siguientes:

Iraq Petroleum Co. (IPC), a la que corresponde el 75 por ciento de la producción; la Basrah Petroleum Co. (BPC), que controla el 23 por ciento y la Mosul Petroleum Co. (MPC), que participa con el 2 por ciento. El conjunto de estas empresas está controlado por la Standard Oil (N.J.) y la Mobil, ambas de los Estados Unidos; la Royal Dutch-Shell, anglo-británica; la British Petroleum, inglesa, y la Cie. Française des Petroles, francesa.

En los demás países productores de petróleo del Medio Oriente se repite la historia: su producción petrolera se encuentra dominada por compañías extranjeras, principalmente norteamericanas y anglo-holandesas. Así, en Argelia, la producción está controlada por dos empresas (recientemente fueron nacionalizadas), la Cie. Petrolaire d'Algerie, en donde la Royal Dutch Shell posee el 65 por ciento de capital, y la Cie. de Recherches et Explorationes Pet. du Sahara, propiedad en un 35 por ciento de la Shell; en la zona neutral Kuwait-Arabia Saudita, el control corresponde a la Aminoil y a la Getty Oil, esta última empresa mixta de intereses norteamericanos, y a la Arabian Oil Co., de propiedad japonesa; la producción de Qatar está dominada por la Shell Oil Co. y por la Qatar Petroleum Co., en la que la Shell posee el 24 por ciento del capital, y la de Bahrein está en manos de la Bahrein Petroleum y de la Caltex, propiedad esta última por partes iguales de la Standard Oil de California y de la Texaco.

Canadá.

En el año de 1968, el Canadá produjo 377.7 millones de barriles de petróleo crudo, correspondiéndole el décimo lugar en producción mundial. Una proporción muy elevada de esa producción es realizada por las "siete grandes" del mundo, aunque operan en el Canadá cuanto menos trece grandes empresas petroleras extranjeras.

La posición de las principales productoras de petróleo en el Canadá es la siguiente (año de 1968):

Standard Oil (N. J.).—La mayor de las empresas petroleras del mundo, la Standard Oil de Nueva Jersey cuenta con cinco empresas filiales en el Canadá, de las cuales dos son productoras y refinadoras de petróleo, la Imperial Oil Co. Ltd. (69.3 por ciento) y la International Petroleum Co. (99.94 por ciento); esta última opera también en otros países.

A través de sus filiales, la Standard (N.J.) posee reservas estimadas en 1 593 millones de barriles en el Canadá; nueve refinerías con capacidad conjunta de 354 000 barriles diarios de crudos, y tiene además participación en oleoductos.

En el año de 1968, la Standard (N.J.) produjo 63.1 millones de barriles de petróleo crudo, que representaron el 17 por ciento de la producción total del Canadá.

Gulf Oil Corp.—Esta empresa tiene dos filiales en el Canadá, la Gulf Oil Canada Ltd. (antes British American Oil Co.) y la Canadian Resin and Chemical. Las operaciones petroleras se realizan por la Gulf Oil Canada, la cual posee concesiones y terrenos petroleros en contrato, en una extensión de 24.4 millones de acres, y plantas de refinación con una capacidad de 400 000 barriles diarios de crudos.

En el año de 1968, la Gulf procesó en sus plantas 71.2 millones de barriles de petróleo crudo, que representaron el 18.8 por ciento de la producción total del Canadá.

Texaco.—Tres filiales forman el sistema de la Texaco en el Canadá: Texaco Canada, Ltd. (68%), Texaco Exploration Co. Canada y Regent Refining Canada Ltd.

La producción del sistema Texaco en 1968 se elevó a 28.8 millones de barriles de crudos y a 48.5 millones de barriles procesados en sus refinerías. La producción de crudos representó el 7.6 por ciento de la producción total del Canadá en 1968.

Mobil Oil.—Las operaciones petroleras de Mobil en el Canadá se realizan a través de su filial Mobil Oil Canada Ltd., la que a su vez posee otra filial, la South Saskatchewan Pipe Line (50 por ciento), que posee oleoductos para la conducción del petróleo.

La producción de la Mobil Oil en el año de 1968 ascendió a 27.0 millones de barriles, que representaron el 7 *por ciento de la producción* total del Canadá en ese año.

Standard Oil of California.—Cinco filiales forman el sistema de esta empresa en el Canadá:

Standard Oil Co. of British Columbia.
Chevron Canada Ltd.
Chevron Standard Ltd. (Can.)
Standard Development Co. Ltd.
Irving Refining Ltd.
Canadian Bitumuls Co.

La Standard de California posee concesiones con una extensión de 17.7 millones de acres, habiendo producido en 1968 un total de 20 millones de barriles de petróleo crudo, producción que representó el 5.3 por ciento del total del país.

A estas empresas norteamericanas habría que agregar otras de menor significación en la producción petrolera, como la Sun Oil, Texas Gulf Sulphur, Superior Oil, etc. Se puede estimar que, en conjunto, las compañías norteamericanas producen cuanto menos el 58 por ciento del total del país, unos 220 millones de barriles aproximadamente, de un total de 378 millones de barriles en 1968.

En 1969 y 1970 la producción de petróleo en Canadá se realizó principalmente por las siguientes empresas:

CANADA

CIAS. PRODUCTORAS DE PETROLEO Y GAS

		Producción 1970 Crudos y Gas Líq. bls./drs.	1970 Gas mmcf/d	1969 Crudos y Gas Líq. bls./drs.	1969 Gas mmcf/d
Std. (N. J.)	Imperial Gas	170 000	349	154 000	331
Mobil	Mobil Oil	106 000	171	82 500	161
Texaco	Texaco (a)	112 000	na.	90 000	na.
Gulf Oil	Gulf Oil	92 200	394	86 000	355
	Shell Canada	67 700	392	63 000	361
Std. Oil of California	Chevron Standard	62 800	179	54 500	174
	Hudson's Bay O. & G.	60 200	317	54 500	282
	Amoco	56 700	278	47 700	221
	Pacific Petroleum	52 700	377	47 100	341
Atlantic Richfield	Atlantic Richfield	36 000	59	35 000	50
Union Oil of California	Union Oil	33 300	41	30 100	42
	Canadian Superior	30 700	139	26 400	99
	Central del Río	26 600	162	24 300	156
	Husky Oil	25 700	34	20 000	29
	Aquitaine	21 000	21	17 400	10
	Home Oil	19 000	89	16 600	70
	B. P. Oil	18 600	62	15 900	51
	Dome Petroleum	17 800	148	17 100	133
	Petrofina	17 000	88	14 600	76
	Ashland Oil Canada	14 800	17	14 200	15
	Total:	1 040 800	3 317	910 900	2 948

(a) Producción bruta.

Indonesia.

La producción petrolera de Indonesia se encuentra en un proceso de intenso desarrollo, tanto en lo que hace a la producción como a los trabajos de exploración, espe-

cialmente en la plataforma continental. En 1968 su producción alcanzó 220 millones de barriles, elevándose a 329 millones en el año de 1970. Las reservas se estimaron en 10 000 millones, para 1970, pero los éxitos que se están obteniendo con las nuevas exploraciones dan base suficiente para esperar que en los próximos años dichas reservas se incrementen substancialmente, a pesar de los fuertes incrementos que está registrando la producción: dentro de los próximos tres años se espera elevar la producción a 2 millones de barriles diarios, es decir, algo más de 700 millones de barriles al año, lo que significa más del triple que el nivel alcanzado en 1968.

Operan en Indonesia unas 35 empresas petroleras extranjeras, principalmente norteamericanas. De todas ellas, la más importante actualmente es la P. T. Caltex, controlada por igual por la Standard Oil of Caifornia y por la Texaco, ambas norteamericanas.

Esta empresa tiene concesiones sobre unas 22 mil millas cuadradas y produce el 83 por ciento del total del país en la plataforma continental entre las Islas Célebes y Lombok.

Entre las otras empresas importantes merecen mencionarse las siguientes:

P. T. STANVAC INDONESIA, controlada por partes iguales por la Standard Oil of New Jersey y por la Mobil Oil, siendo beneficiaria de concesiones en el sur de Sumatra, con una extensión de 3 440 millas cuadradas.

ROYAL DUTCH-SHELL, anglo-holandesa, que después de haberse visto obligada a vender sus propiedades al gobierno de Sukarno, en 100 millones de dólares, ha vuelto a operar en Indonesia amparada en la política de puertas abiertas al capital extranjero que está siguiendo el gobierno militarista de Suharto. La Royal Dutch disfruta de concesiones que amparan una superficie de 12 500 millas cuadradas en Borneo.

Otras empresas que han iniciado operaciones y que merecen ser consideradas son: Atlantic Richfield, Continental Oil, Cities Service, Getty Oil, Tenneco, Phillips

Petroleum, Union Oil of California, Ashland Austral, Total, Whitney Oil and Gas, Tesoro Petroleum, y dos canadienses, la Natomas y la Asamera Oil.

PETROLEO CRUDO
PRODUCCION MUNDIAL POR PAISES
(1968)

	Millones de barriles	%
Total	**14 083.7**	**100.0**
Estados Unidos	3 329.0	23.6
Unión Soviética	2 252.0	16.0
Venezuela	1 319.8	9.4
Irán	1 039.4	7.4
Arabia Saudita	1 035.8	7.3
Libia	948.5	6.7
Kuwait	886.1	6.3
Iraq	550.1	3.9
Canadá	377.7	2.7
Argelia	325.1	2.3
Indonesia	219.9	1.6
Trucial States	181.8	1.3
Zona neutral Kuwait-Arabia Saudita	157.0	1.1
México	142.3	1.0
Argentina	125.5	0.9
Qatar	124.0	0.9
República Popular China	110.0	0.8
Rumania	99.0	0.7
Trinidad y Tobago	66.9	0.5
Colombia	63.4	0.4
Brasil	59.8	0.4
República Federal Alemana	57.7	0.4
Nigeria	52.9	0.4
República Arabe Unida	52.3	0.4
Gabón	33.6	0.2
Bahreim	27.6	0.2
Perú	27.1	0.2
Túnez	23.5	0.2
Otros	395.9	2.8

COBRE

La producción mundial de cobre refinado, en el año de 1968, alcanzó la cifra de 7 266 300 toneladas cortas, y la de cobre virgen la de 5 983 097 toneladas. Los países socialistas produjeron 1 374 600 toneladas de cobre refinado (virgen y secundario) y un poco más de un millón de toneladas —1 080 300— de cobre virgen o nuevo; a los países capitalistas correspondió una producción de 5 891 700 toneladas de cobre refinado y 4 902 797 toneladas de cobre virgen.

Los principales productores de cobre en el mundo, con sus respectivas producciones en 1968, se encuentran consignados a continuación:

	Mineral Ton. cortas	%	Refinado Ton. cortas	%
Total Mundial	**5 983 097**	**100.0**	**7 266 300**	**100.0**
Estados Unidos	1 203 000	20.1	1 853 200	25.5
Unión Soviética	905 000	15.1	1 091 300	15.0
Zambia	804 134	13.4	607 300	8.4
Chile	725 559	12.1	386 400	5.3
Canadá	608 311	10.2	524 900	7.2
Rep. del Congo	357 700	6.0	183 000	2.5
Perú	235 318	3.9	46 100	0.6
Rep. de Sud-Africa	141 351	2.4	52 100	0.7
Japón	131 971	2.2	604 500	8.3
Filipinas	121 556	2.0	(.)	(.)
Australia	110 980	1.9	132 400	1.8
Suman estos países	5 344 880	89.3	5 481 200	75.3

Como puede verse, la producción de cobre virgen, así como la de refinado, se encuentra concentrada especialmente en los cinco grandes productores, a los que corresponde más del 70 por ciento de la producción mundial. Aparte de los once países indicados, tienen importancia en la producción de cobre virgen la República Popular China, Yugoeslavia, México y España; en la de cobre refinado alcanzan relevancia la República Federal Alemana, Bélgica, el Reino Unido, China, Yugoeslavia, España y México.

Las grandes empresas norteamericanas tienen una marcada preponderancia también en este ramo, ya que además de controlar la producción de los Estados Unidos, el principal productor y consumidor mundial, participan fuertemente en la de la mayoría de los otros países productores del mundo capitalista. A continuación presentamos los datos más importantes de las grandes compañías norteamericanas productoras de cobre tanto en los Estados Unidos como en los principales países productores de este metal.

Kennecott Co.—Esta compañía ocupa el primer lugar en el mundo como productora de cobre virgen, teniendo sus explotaciones más importantes en los Estados Unidos, en donde figura en primer lugar con una producción, en 1968, de 518 888 toneladas cortas, y en Chile, en donde se sitúa en segundo lugar, con una producción de 174 136 toneladas, lo que hace un total en los dos países de cerca de 700 000 toneladas —693 024 toneladas—. En cuanto a la capacidad de refinación, la Kennecott figura en el segundo lugar en los Estados Unidos, correspondiéndole una capacidad total de 462 000 toneladas, que representan el 17.3 por ciento del total del país.

En Chile, su filial Braden Copper posee plantas de refinación con una capacidad de 180 000 toneladas, equivalente al 23.4 por ciento del total del país.

Anaconda Co.—Las propiedades cupríferas de la Anaconda se encuentran localizadas sobre todo en Chile y en los Estados Unidos, aunque también explota fundos mineros en México y Australia. En el año de 1968 produjo 1 554 829 toneladas en total, de las cuales, 407 285 toneladas en Chile, 36,464 toneladas en México y 111 080 toneladas en los Estados Unidos. La producción en Australia no pudimos obtenerla, aunque parece no ser de gran cuantía, por ahora.

La Anaconda posee en los Estados Unidos refinerías

de cobre, con capacidad de 190 000 toneladas. Sus filiales en Chile —Chile Exploration y Andes Copper— tienen una capacidad de refinación de 477 000 toneladas cortas, equivalentes al 62 por ciento del total del país.

En México posee el 25 por ciento del capital de esta industria, la única que refina, con capacidad de 79 000 toneladas cortas. A través de sus filiales, la Anaconda American Brass Co. fabrica productos de cobre y sus aleaciones, tales como láminas, tubería, cables, etc., formando un sistema integrado que va desde la producción minera, la fundición y la refinación, hasta la producción de productos acabados.

La producción total de cobre de la Anaconda alcanza la cifra de 554 829 toneladas, que representan el 9.3 por ciento de la producción mundial.

PHELPS DODGE.—Los intereses cupríferos de esta compañía se localizan sobre todo en los Estados Unidos y en el Perú. En los Estados Unidos ocupa el tercer lugar por su capacidad de refinación, que alcanza la cifra de 420 000 toneladas anuales, el 15.7 por ciento del país. En 1968, la Phelps-Dodge produjo en los Estados Unidos 213 171 toneladas cortas de cobre blistes y 499 108 de refinado, habiendo sido superada sólo por la Kennecott.

Los intereses de la Phelps-Dodge en el Perú están representados por una participación del 16 por ciento en el capital de la Southern Peru, controlada por la American Smelting, que es la más importante productora de cobre en ese país, con una producción, en 1968, de 151 289 toneladas, de las cuales son atribuibles a la Phelps-Dodge, por su inversión unas 24 160 toneladas.

La producción total de cobre de esta compañía en el año de 1968 se puede estimar en 237 331 toneladas de cobre virgen, que representan el 4 por ciento de la producción mundial.

AMERICAN SMELTING AND REFINING CO.—Esta empresa tiene extensos intereses en la minería de cobre localizados en los Estados Unidos, Perú, Australia y México, principalmente.

En los Estados Unidos, la ASARCO posee tres grandes refinerías de cobre con una capacidad equivalente al 24 por ciento de la capacidad total de la Unión Americana, es decir, 642 000 toneladas anuales.

La producción de cobre virgen de la American Smelting en el año de 1968 fue de (.) toneladas en los Estados Unidos, 151 289 toneladas en Perú, 69 225 toneladas en Australia. Su producción total en ese año fue de 335 187 toneladas, que representan el 5.6 por ciento de la producción mundial.

AMERICAN METAL CLIMAX.—Además de corresponderle el 70 por ciento de la capacidad de refinación de cobre en los Estados Unidos —refinería de Carteret, New Jersey—, la American Metal Climax tiene grandes intereses en Africa —Zambia y República de Africa del Sur— y también en México, aunque en este país han reducido sus inversiones.

En Zambia, el tercer productor mundial, la American Metal Climax tiene una participación del 49 por ciento de la producción de ese país —el otro 51 por ciento pertenece al gobierno de Zambia—, lo que significa una producción de 377 943 toneladas en el año de 1968, que le correspondieron a su filial Roan Selection Trust.

En la República de Africa del Sur, el octavo productor mundial de cobre, la American Metal tiene participación en dos empresas productoras, en sociedad con otras compañías norteamericanas. En la Tsumeb, que produjo 32 592 toneladas en 1968, posee el 29 por ciento del capital, lo que significa una participación en la producción de 9 454 toneladas; en la O'Okiep, que produjo 41 089 toneladas, posee el 18 por ciento del capital, lo que le otorga una participación de 7 380 toneladas en la producción de esta empresa.

En México, la American Metal Climax controlaba hasta hace poco la Cía. Minera Peñoles, pero vendió sus acciones Serie "A" y se quedó con la totalidad de la Serie "B", siendo además una importante acreedora de la Peñoles. Tiene inversiones en la Cía. Minera Frisco.

En conjunto, la American Metal Climax tuvo en 1968 una producción de más de 400 000 toneladas de cobre, que representaron cuanto menos el 6.7 por ciento de la producción mundial.

INTERNATIONAL NICKEL.—Además de figurar como la más importante productora de niquel en el mundo, la International Nickel es la principal productora de cobre en el Canadá, con 157 080 toneladas en 1968, que representaron el 26 por ciento del total de este país. Como hemos indicado en páginas anteriores, la International Nickel está controlada por intereses norteamericanos, aunque tiene una participación de capitalistas del Canadá e Inglaterra. Otras empresas norteamericanas que operan en el negocio del cobre en el Canadá son la Texas Gulf Sulphur, a través de su filial Ecstall Mining Co., y la Falconbridge, en la que la Superior Oil de los EE.UU. posee cierta participación, a través de la Mc Intyre Porcupine Mines Ltd, la que posee el 37.2 por ciento del capital de la Falconbridge.

NEWMONT MINING.—Esta empresa, a pesar de no tener una posición destacada dentro de los Estados Unidos, cuenta con importantes inversiones en el exterior, principalmente en la República de Africa del Sur, Perú, Filipinas y el Canadá. En Africa del Sur controla dos empresas: la O'Okiep, que en 1968 produjo 41 089 toneladas de cobre, y en la que posee el 57.5 por ciento del capital, y la Tsumeb, que produjo 32 592 toneladas y de la que controla también el 57.5 por ciento. La Newmont posee además el 28.8 por ciento del capital de la Parabola Mining Co., la más importante productora de cobre de la República de Africa del Sur, cuya producción en 1968 alcanzó la cifra de 79 433 toneladas. Esta última empresa está controlada por la Río Tinto Holdings, dominada por los intereses de la Casa Rotschild.

En el Perú, la Newmont participa con un 10.25 por ciento en el capital de la Southern Peru, controlada por la Asarco, que produce más de la mitad del cobre del Perú.

La Newmont Mining tiene intereses también en las

Filipinas, representados por una participación del 14.5 por ciento del capital de la Atlas Consolidated, la más importante productora de cobre del país: en 1968 produjo 46 533 toneladas. La Atlas está controlada por intereses norteamericanos.

En el Canadá, la Newmont Mining tiene una participación del 37.6 por ciento en el capital de la Sherritt Gordon Mines, productora de cobre y otros minerales.

PLOMO Y ZINC

La producción mundial de plomo y de zinc se encuentra fuertemente concentrada en un pequeño grupo de países, aunque muchos otros producen también este metal. Los seis principales productores, en 1968, fueron:

	PLOMO		ZINC	
	Ton. cortas	%	Ton. cortas	%
Total mundial	**3 309 057**	**100.0**	**5 514 785**	**100.0**
Unión Soviética	440 000	13.3	585 000	10.6
Australia	427 556	12.9	428 831	7.8
Canadá	361 128	10.9	1 316 417	23.9
Estados Unidos	359 156	10.9	544 131	9.9
México	191 988	5.8	279 295	5.1
Perú	184 960	5.6	347 225	6.3
Total, los seis	1 964 788	59.4	3 500 899	63.6

Los países considerados producen el 59.4 por ciento del plomo y el 63.6 por ciento del zinc del mundo. Aparte de ellos, tienen también importancia en la producción de plomo Yugoeslavia, Bulgaria y la República Popular China, y en la de zinc, Japón, Polonia, Italia, Corea del Norte, el Congo, Yugoeslavia y la República Popular China.

Las grandes empresas norteamericanas, que cuentan con amplias ramificaciones mundiales, dominan la pro-

ducción de ambos metales en el mundo, exceptuando a los países socialistas. A continuación presentamos los datos sobresalientes de las más importantes compañías norteamericanas del ramo, con sus ramificaciones en el exterior.

AMERICAN SMELTING AND REFINING.—También en la producción de plomo y zinc la American Smelting tiene un lugar destacado. Sus intereses se localizan en los Estados Unidos, México, Australia, Perú y Bolivia, principalmente. En el año de 1968, la producción de plomo y zinc del sistema de la Américan Smelting fue la siguiente:

	PLOMO	ZINC
	Ton. cortas	Ton. cortas
Estados Unidos	153 106	21 240
Australia: Mount Isa	114 352	92 997
México: Asarco Mex. (49%)	76 484	118 922
Perú: Southern Peru (51.5%)	(.)	(.)
Northern Peru	(.)	(.)
Bolivia: Bolivia Lead	(.)	(.)
Total (incompleto)	343 942	233 159
% del total mundial	10.4	4.2

La producción de plomo de la American Smelting se eleva a más de 300 mil toneladas (año de 1968) que representan el 10.4 por ciento del total mundial, y ello sin considerar la producción de tres de sus filiales para las que no fue posible obtener datos precisos. Si excluyéramos la producción correspondiente a los países socialistas, la proporción de la American Smelting se elevaría al 14.1 por ciento del total mundial.

En cuanto a la producción del zinc, la American Smelting tiene una importancia menor que en la de plomo, ya que su producción representa el 4.2 por ciento de la mundial, y el 5.6 por ciento si se excluye a los países socialistas.

Las instalaciones del sistema de la American Smelting consisten en cuatro fundiciones y tres refinerías de plomo, con una capacidad de 1 092 000 y 330 000 toneladas, respectivamente, y de dos fundiciones y dos refinerías de zinc, con capacidad de 265 000 y 160 500 toneladas, respectivamente.

Adicionalmente, a través de su División Federal Metals, posee trece plantas en los Estados Unidos, en las que procesa principalmente metal secundario (recuperado), con el que elabora una serie de productos de cobre, latón, aluminio, soldadura, tubería, cables, etc. Se trata, por lo tanto, de una empresa integrada verticalmente, desde la producción minera, la fundición y refinación, hasta la fabricación de productos metálicos.

ST. JOSEPH LEAD.—Esta empresa opera en los Estados Unidos, Argentina y Perú. En los Estados Unidos produjo 175 717 toneladas cortas de plomo y 79 059 de zinc en el año de 1968. Su filial en Argentina, la Cía. Minera Aguilar, produjo, en ese mismo año, 26 327 toneladas de plomo y 34 093 toneladas de zinc, casi el total del país. La producción de su filial en Perú, la Cía. Minera Santander, no fue posible precisarla. En conjunto, la St. Joseph produjo en 1968 alrededor de 262 mil toneladas de plomo y algo más de 146 mil toneladas de zinc. Además produjo, como derivados, 287 594 toneladas de ácido sulfúrico.

TEXAS GULF SULPHUR.—Los intereses de la Texas Gulf Sulphur en la minería de plomo y zinc (y plata) están concentrados en su importante filial la Ecstall Mining Co. Ltd., que opera en el Canadá. La producción de esta subsidiaria, en 1968, se elevó a 302 690 toneladas de zinc y a 11 500 toneladas de plomo, siendo por ello una de las más importantes productoras de zinc en Canadá, que ocupa el primer lugar en la producción mundial.

CERRO CORP.—A través de su importante filial la Cerro de Pasco, produjo 95 181 toneladas de plomo y 183 885 toneladas de zinc, en el Perú, por lo que la producción de estos dos metales prácticamente está bajo su control en ese país.

De las otras grandes compañías norteamericanas mineras que operan en la producción de plomo y zinc, tienen importancia la Newmont Mining (en Sud Africa, Filipinas, Perú); la American Metal Climax (Estados Unidos, México, Zambia); la Anaconda, que opera en los Estados Unidos, México, Chile y Australia; la New Jersey Zinc, de las más importantes productoras de zinc en los Estados Unidos, y la Bunker Hill, importante productora de zinc y de plomo en los Estados Unidos.

BAUXITA Y ALUMINIO

La producción de bauxita, la materia prima para la producción de aluminio, se encuentra fuertemente concentrada en seis países, que en conjunto producen el 77.8 por ciento del total mundial.

	Millones de tons.	%
Total mundial	**37.1**	**100.0**
Jamaica	9.2	24.8
Surinam	5.6	15.0
Unión Soviética	4.8	12.9
Guayana	4.3	11.6
Francia	2.8	7.6
Estados Unidos	2.2	5.9
Los seis	28.9	77.8

Además de los seis grandes productores, tienen relevancia otros cinco países que cuentan con una producción individual superior al millón de toneladas, siendo ellos los siguientes: Yugoeslavia, Australia, Guinea, Hungria y Grecia. En América Latina, además de los citados, deben mencionarse Santo Domingo, Haití y Brasil.

Jamaica por sí sola produce la cuarta parte del total mundial, y si se le agrega Surinam, el segundo productor, la proporción que esos dos países representan en la producción mundial se eleva al 39 por ciento, es decir, a casi las dos quintas partes del total.

La producción del aluminio, a base de la bauxita y de materiales recuperados, se encuentra aún más concentrada, pero en este caso, en países industrializados. Los tres mayores productores produjeron el 63 por ciento del total mundial: los Estados Unidos, 3 255 042 toneladas; la URSS, 1 350 000 toneladas, y Canadá, 984 999 toneladas. Otros productores importantes de metal son los siguientes: Japón, 532 311 toneladas; Noruega, 518 174; Francia, 403 005, y Alemania Federal, 278 000 toneladas.

La producción de bauxita y de aluminio, así como de productos acabados de este metal, está controlada por un pequeño número de grandes empresas que forman sistemas integrados, con amplias ramificaciones mundiales. Por orden de importancia, las grandes empresas de este ramo son: la Aluminium Company of America (Alcoa), de los Estados Unidos; la Aluminium Company of Canada (Alcan), británica-canadiense; la Reynolds Metals y la Kaiser Aluminium Co., norteamericanas. Les siguen, a distancia, la Péchiney, francesa; la Alusuisse, suiza; la Ugine, francesa; la Anaconda Aluminium Co., la American Metal Climax y la American Smelting, norteamericanas; la Montecatini-Edison, italiana; la Rio Tinto, británica (Casa Rotschild), y la Olín Mathieson y Harvey Aluminium, de los Estados Unidos.

La participación de las compañías más importantes en los principales países productores de aluminio y de bauxita, en el año de 1968, fue la siguiente:

Estados Unidos.—De la producción mundial de 8 864 424 toneladas cortas en 1968, correspondió a los Estados Unidos el 37.1 por ciento, al producir 3 255 042 toneladas, con lo que ocupó el primer lugar en el mundo, superando a su más próximo competidor, la URSS, con un amplio margen de más de 1 900 000 toneladas. En la producción de bauxita, la posición de los Estados Unidos, aunque importante, es menos destacada, ya que le correspondió el sexto lugar, con algo más de 2 millones de toneladas.

Las principales empresas del ramo, con la capacidad

de producción de aluminio que les corresponde, son las siguientes:

PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE ALUMINIO EN EL MUNDO

	Toneladas cortas	%
Capacidad total de producción de aluminio	**3 701 000**	**100.0**
Aluminium Company of America (Alcoa)	1 200 000	32.4
Reynolds Metals Co.	895 000	24.2
Kaiser Aluminium and Chemical	690 000	18.6
Italco Aluminium Corporation	270 000	7.3
American Metal Climax, 50%		
Howmet Corporation (EE.UU.), 25%		
Pénichey (Francia), 25%		
Ormet Corporation (Ormet)	240 000	6.5
Olin Mathieson Chemical Corp., 50%		
Revere Copper and Brass (American Smelting), 50%		
Anaconda Aluminium Co.	175 000	4.7
Consolidated Aluminium Corp. (Conalco)	140 000	3.8
Filial de la Alusuisse de Suiza		
Harvey Aluminium, Inc.	91 000	2.5
Harvey 49%		
Martin Marietta, 41%		

En el año de 1968 existían programas de expansión de varias de estas empresas, y de otras, que tenían el objeto de elevar la capacidad instalada total a 4 576 000 toneladas. De acuerdo con esos programas de expansión, la Alcoa elevaría su capacidad productiva a 1 500 000 toneladas; la Reynolds Metals, a 935 000, y la Kaiser, a 710 000 toneladas. Entre las otras empresas con proyectos de construcción en marcha, merecen citarse las siguientes: la Eastalco Aluminium (la Péchiney de Francia posee el 50%), 255 000 toneladas; la National Southern Aluminium Co., 180 000 toneladas; la Northwest Aluminium Co., 75 000 toneladas, y la Gulf Coast Aluminium Corp., 35 000 toneladas.

Como puede verse, las tres grandes dominan completamente el ramo, pues además de controlar conjuntamente las tres cuartas partes de la capacidad instalada, se encuentran integradas verticalmente desde la actividad minera, la producción de alúmina, aluminio y fabricación de productos acabados.

CANADÁ.—Aunque el Canadá tiene poca importancia en la materia prima bauxita, ocupa el tercer lugar como productor mundial de metal, con cerca de un millón de toneladas en 1968 y más de un millón en 1969. Su capacidad instalada en 1968 fue de 997 000 toneladas, distribuyéndose entre sólo dos grandes compañías, la Aluminium Company of Canada (Alcan), que posee cinco plantas con una capacidad conjunta de 882 000 toneladas, y la Canadian British Aluminium Co. Ltd., con una capacidad de 115 000 toneladas. La Alcan, como ya indicamos, pertenece a intereses británico-canadienses, y la Canadian British es propiedad de la Reynolds Metals (EE.UU.), en un 83.5 por ciento, y de la gran empresa británica Tube Investments Ltd., en un 16.5 por ciento.

En el Canadá operan también otras empresas norteamericanas en procesos de fabricación, entre las cuales se destacan la Alcoa y la Kaiser Aluminium.

JAMAICA.—Primer país productor de bauxita, Jamaica depende en un alto grado de la exportación de este producto para obtener divisas, toda vez que representan alrededor de la mitad del valor total de sus ventas al exterior.

La producción de bauxita y de alúmina, primer paso en el proceso de industrialización, se encuentra controlada totalmente por cinco compañías extranjeras, siendo cuatro de ellas norteamericanas y una británico-canadiense.

Estas cinco empresas son: Aluminium Company of America, Reynolds Metals, Kaiser Aluminium y Anaconda, norteamericanas, que controlan conjuntamente algo más del 70 por ciento de la producción total, y la Aluminium Company of Canada (Alcan), británico-canadiense, que participa con el resto.

La Alcoa opera a través de su filial la Alcoa Minerals of Jamaica, que extrae y exporta totalmente la bauxita a sus plantas en los Estados Unidos. La Reynolds tiene una filial, la Reynolds Jamaica Ltd. y una participación del 37 por ciento en la Aluminium Partners of Jamaica; produce bauxita destinada a la exportación. La Kaiser Aluminium and Chemical, además de participar con un 26 por ciento en la Aluminium Partners of Jamaica, tiene una filial, la Kaiser Bauxite Co. La intervención de la Anaconda, por su parte, se limita a una participación del 37 por ciento en el capital de la Aluminium Partners of Jamaica, en asociación con la Reynolds y la Kaiser Aluminium and Chemical.

De esta manera, al controlar sobre el 70 por ciento de la producción de bauxita de Jamaica, las empresas norteamericanas disponen de más de 6.5 millones de toneladas, sólo de esta fuente, que vienen a representar el 17.5 por ciento de la producción mundial de esta importante materia prima.

SURINAM.—En Surinam, el segundo productor de bauxita, las tres grandes norteamericanas tienen también una fuerte participación, compartiendo el control del ramo con una compañía holandesa y otra francesa, y una más británico-canadiense. Las empresas que operan en Surinam en la explotación de bauxita, producción de alúmina y de aluminio, son las siguientes:

Aluminium Company of America, cuya filial la Suriname Aluminium Co. (Suralco) explota depósitos de bauxita, produce alúmina y posee la única planta de producción de aluminio que existe en el país y cuya capacidad es de 52 000 toneladas cortas anuales. La Alcoa participa también en el consorcio que forma con la Alcan, la Billiton (holandesa) y la Ormet Corp. (propiedad por mitad de la Olin Mathieson y la American Smelting).

Opera también la Reynolds Metals, con su filial la Reynolds Metals; la Kabalebo, empresa controlada conjuntamente por la Kaiser Aluminium y la Péchiney, y la N.V. Billiton Mij, propiedad holandesa.

PLATA

La producción de plata se encuentra fuertemente concentrada en seis países que conjuntamente son responsables de cerca de las cuatro quintas partes de la producción mundial. La posición de cada uno de esos grandes productores fue la siguiente, en 1968:

	Onzas	%
Total mundial	**272 507 000**	**100.0**
Canadá	45 621 000	16.7
México	40 031 000	14.7
Perú	36 020 000	13.2
URSS	35 000 000	12.8
Estados Unidos	32 729 000	12.0
Australia	21 618 000	7.9
Total, los 6	**211 019 000**	**77.4**

Además de estos seis grandes productores, otros 16 países producen cantidades superiores al millón de onzas, teniendo alguna relevancia Japón, Bolivia, República Democrática Alemana, Honduras y Chile.

Las empresas norteamericanas han alcanzado también una posición dominante en este ramo, ya que además de controlar la producción en su propio país —quinto en importancia en 1968, y tercero en 1969—, tienen fuertes participaciones en los demás países productores, con pocas excepciones. La situación de las empresas norteamericanas en la producción de plata de países importantes fue la siguiente, en el año de 1968:

American Smelting and Refining Co.		Onzas
México:	Asarco Mexicana (49%)	17 532 652
E.U.A.:	Am. Smelting and Rfg.	5 186 605
	Galena Mines	1 900 232
Australia:	Mount Isa (53.7%)	8 150 050
Honduras:	New York and Honduras	3 944 645

Perú:	Southern Peru (51.5%)	(·)
	Northern Peru (100.0%)	(·)
	Total (incompleto)	36 714 135
	% de producción mundial	13.5%

Con una producción global de 36.7 millones de onzas de plata (cifra incompleta), la American Smelting and Refining Co., de los Estados Unidos, es la más importante productora de ese metal en el mundo, correspondiéndole el 13.5 por ciento de la producción mundial. Su importancia es todavía mayor si se considera la producción de dos de sus filiales en Perú, para las que no dispusimos de datos, pero que muy probablemente son importantes, con lo que su producción propia muy bien puede llegar a los 40 millones de onzas.

Además de su producción propia, la American Smelting compra minerales y procesa otros por cuenta de terceros. En 1968, la producción total, tomando en cuenta estos minerales, fue de 66 763 776 onzas, que representaron el 25.4 por ciento de la producción mundial (Ver *Moodys Industrial*, 1969).

La American Smelting and Refining está controlada por los grandes grupos Morgan y Rockefeller (Chase), con participación también del grupo de Manufacturers Hannover Corp.

Cerro Corporation.—El segundo lugar en la producción mundial de plata en el mundo corresponde a la Cerro Corp., que tiene fuertemente concentrada su producción en un solo país, el Perú, en donde su filial, la Cerro de Pasco produjo 17 514 151 onzas. En 1968, la producción total de la Cerro Corp., en todo su sistema, fue de 20 371 000 onzas.

La Cerro Corp. está controlada por el gran Banco de Nueva York, el Irving Trust y la importante compañía de seguros Mutual Life Insurance Co.

Texas Gulf Sulphur.—A través de su filial Ecstall Mining Ltd., la Texas Gulf Sulphur es la más importante empresa productora de plata en el Canadá, y la tercera

en importancia en escala mundial. En 1968, la Ecstall Mining Co. Ltd. produjo 13 396 000 onzas de plata, que representaron el 5 por ciento de la producción mundial.

Hecla Mining Co.—Esta empresa norteamericana ocupa el quinto lugar en el mundo como productora de plata, habiendo producido en 1968, en siete minas que controla en los Estados Unidos, 10 914 533 onzas de plata. Esta empresa posee una filial en el Canadá, la Hecla, pero de ella no nos fue posible obtener información.

Anaconda.—Esta empresa, además de ser muy importante en la producción de cobre, dentro y fuera de los Estados Unidos, es una de las grandes productoras de plata. En 1968 tuvo una producción, en los Estados Unidos y en el exterior, de 10.5 millones de onzas de plata.

Otras empresas norteamericanas que tienen cierta relevancia en la producción de plata son las siguientes:

Kennecott Co.	3 380 608	onzas
Bunker Hill	3 173 760	onzas
St. Joseph Lead	2 072 443	onzas, en Argentina
Newmont Mining	1 865 995	onzas en Sud-Africa y EE.UU.
Phelps Dodge	1 780 100	onzas en EE.UU.

Finalmente, en varias empresas productoras de plata de México, Canadá y de otros países, existe participación de intereses norteamericanos de mayor o menor cuantía. Entre ellas merecen mencionarse las siguientes: International Nickel, con mayoría de capital de EE.UU., que produjo en el Canadá 1 607 000 onzas de plata en 1968; Falconbridge Nickel Co., también de Canadá, en la que la Superior Oil, de EE.UU., posee el 38.35 por ciento del capital, y que produjo 1 981 777 onzas; Fresnillo Co., en México, que produjo 5 110 456 onzas, en 1968, en la que la International Mining Corp. posee el 18 por ciento, y la Cía. Minera Frisco, también en México, que produjo 2 750 803 onzas, y en la que hay fuertes intereses de la American Metal de los EE.UU. (y de la Bay Hall Trust de Londres).

La preponderancia de las empresas norteamericanas en este ramo, según lo revelan los datos presentados, es

indiscutible. Además de controlar la producción en los Estados Unidos, dominan alrededor del 40 por ciento de la del Canadá, el primer productor mundial; más de la mitad de México y del Perú, segundo y tercer productor mundial, respectivamente; alrededor del 40 por ciento de la de Australia, sexto productor mundial; controlan además proporciones importantes en otros países como Chile, Argentina, Honduras y Filipinas.

De esta manera, las empresas norteamericanas, sin discusión, controlan el mercado mundial de la plata, por su preponderancia como productores del metal blanco y en razón de que los Estados Unidos constituyen, con amplio margen, el principal centro de consumo. Fuera de las empresas norteamericanas, sólo tienen relevancia en la producción de plata dos empresas canadienses, la Noranda Mines (13.1 millones de onzas) y la Cominco (6.9 millones de onzas), y el grupo Rotschild que produce, en siete países, 9.6 millones de onzas. A ellas habría que agregar la creciente participación de capitalistas mexicanos en la producción de metal blanco.

Capítulo VI

EXPANSION ECONOMICA NORTEAMERICANA EN ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS

Los monopolios norteamericanos están logrando una creciente influencia económica en países de alto desarrollo industrial, especialmente en Canadá y Europa Occidental (Gran Bretaña, Francia, República Federal Alemana, Bélgica, Holanda), a través de inversiones masivas en los sectores más dinámicos de la economía. En el caso de Canadá, la influencia es tan grande que prácticamente han llegado a dominar la economía de ese país.

Varios son los factores que han propiciado ese proceso expansionista, pero los que nos parecen de mayor relieve son los siguientes: 1) el gran dinamismo que han mostrado los países en cuestión; 2) la formación de bloques económicos que han obstaculizado la expansión comercial norteamericana, propiciando en cambio la inversión de capitales; 3) la fuerte acumulación de excedentes financieros en los Estados Unidos; 4) el reducido dinamismo de la economía norteamericana; 5) los estímulos del gobierno norteamericano a la inversión privada en el exterior, a través de programas y medidas como el Plan Marshall, créditos exteriores, sistema de seguro a las inversiones en el exterior, y otros; 6) la formación del mercado de Euro-dólares; 7) el mantenimiento artificial del dólar en su equivalencia de 35 dólares la onza de

oro; 8) ventaja tecnológica y financiera de los monopolios norteamericanos respecto a los otros países.

La conjugación de todos esos factores ha permitido a los monopolios norteamericanos realizar grandes inversiones en el establecimiento de nuevas empresas, y en la compra —con dólares sobrevaluados— de negocios ya en operación, aprovechando las condiciones de un mercado dinámico, saltando las barreras comerciales impuestas por los bloques que crean mercados cautivos para los productores y utilizando las facilidades de captar capitales por la operación del mercado de Euro-dólares. En su proceso expansionista han contado con el apoyo decidido del gobierno norteamericano, a través de diversidad de mecanismos.

Veamos el grado de penetración económica norteamericana en los siguientes países: Canadá, Gran Bretaña y República Federal Alemana.

Canadá

El Canadá constituye el país número uno en el destino de las inversiones directas de los Estados Unidos en el exterior. En el año de 1970, las empresas norteamericanas tenían una inversión de 22 801 millones de dólares (valor en libros), lo que representó el 29.1 por ciento de un total de 78 090 millones de dólares a que ascendieron los capitales invertidos por dichas empresas fuera de los Estados Unidos.

Las inversiones directas norteamericanas en el Canadá se han dirigido preponderantemente hacia la industria manufacturera, en la que se encuentra colocado el 44 por ciento del total, y hacia el petróleo, que absorbe el 21 por ciento; la minería y metalurgia constituyen el tercer renglón de inversión, con el 13.2 por ciento, siguiéndole el comercio y las finanzas.

La importancia que las inversiones directas norteamericanas tienen en la economía del Canadá es de grandes proporciones, como puede apreciarse por la magnitud global —22 801 millones de dólares— y por el peso

específico que tienen en renglones importantes. Los siguientes datos son suficientemente reveladores:

De las 743 empresas de mayor tamaño del Canadá, más de la mitad, 380, se encuentran bajo el control extranjero, y en 221 de ellas el control es del 100 por ciento. En ellas la preponderancia de las filiales norteamericanas es manifiesta.

En el año de 1961, las compañías manufactureras norteamericanas que operaban en el Canadá tenían las siguientes participaciones en renglones importantes:

	Capital total %	Ventas totales %
Automóviles	90	(. .)
Hule y sus productos	81	77
Aparatos eléctricos	64	45
Productos químicos	45	43
Maquinaria agrícola	44	42
Papel y celulosa	43	30
Equipo de transporte	23	67
Bebidas	23	20
Hierro y acero	19	40
Textiles	15	18

Industrias tan importantes como la de automóviles, llantas y productos de hule, y la de aparatos eléctricos se encuentran fuertemente dominadas por monopolios norteamericanos, ya que participan con una parte substancial del capital de esos ramos, y realizan una alta proporción de las ventas. Otros renglones de fuerte penetración yanqui son los de productos químicos, papel y celulosa, y la fabricación de maquinaria agrícola. En menor grado, pero también considerable, tienen participación en la industria productora de equipo de transporte, bebidas, hierro y acero y la industria textil.

En términos globales, los monopolios norteamericanos tienen la siguiente participación en la producción manufacturera y en las exportaciones de productos industriales, según datos del Departamento de Comercio

de los Estados Unidos, correspondientes al año de 1965: las ventas totales de productos industriales de las filiales norteamericanas que operan en el Canadá alcanzaron un total de 13 445 millones de dólares, de las cuales correspondieron a ventas en el mercado interno por valor de 10 908 millones de dólares y a ventas en el exterior por valor de 2 537 millones. Las ventas al exterior representaron el 48 por ciento de las exportaciones totales de productos industriales del Canadá, que en ese año ascendieron a 5 280 millones de dólares. Esto significa que muy cerca de la mitad de las exportaciones industriales canadienses corresponden a las filiales de monopolios norteamericanos que operan en ese país.

En otros ramos de la economía del Canadá, los monopolios norteamericanos tienen también grandes inversiones, destacándose entre ellos la minería, la banca y el comercio.

Las utilidades que obtuvieron las empresas norteamericanas que operan en Canadá ascendieron a 1 622 millones de dólares en el año de 1970. De esta manera, la economía del Canadá se encuentra fuertemente dominada por las grandes empresas norteamericanas, las que desde hace tiempo han logrado superar a las de origen británico, por lo que el Canadá se encuentra gravitando más dentro de la órbita de los Estados Unidos, que de la Gran Bretaña, a pesar de que políticamente forma parte de la Comunidad Británica de Naciones.

Gran Bretaña

La Gran Bretaña ocupa el segundo lugar mundial como receptor de inversiones privadas norteamericanas. En el año de 1970, el valor en libros de esas inversiones alcanzó la cifra de 8 015 millones de dólares, diez veces el monto correspondiente a 1950, que fue de 847 millones de dólares. De las inversiones privadas totales de las empresas norteamericanas en Europa en 1970 —24 471 millones de dólares—, la Gran Bretaña absorbe la tercera parte.

La *industria manufacturera* ha sido el primer renglón preferido por los inversionistas norteamericanos, ya que dicha actividad absorbe 4 988 millones de dólares, o sea el 62.2 por ciento del total invertido. El *petróleo* constituye el segundo destino, con 1 852 millones de dólares, que representan el 23.1 por ciento del total. En conjunto, la industria manufacturera y el petróleo absorben el 85.3 por ciento del total de las inversiones directas norteamericanas en la Gran Bretaña. El comercio absorbe cerca de 500 millones de dólares.

En el año de 1965, las filiales industriales de los Estados Unidos que operaban en la Gran Bretaña tuvieron ventas totales de 7 510 millones de dólares, correspondiendo principalmente a las siguientes ramas: equipo de transportes, 1 798 millones; productos químicos, 1 241 millones; maquinaria no eléctrica, 1 121 millones; alimentos, 730 millones, y a maquinaria y equipo eléctrico, 706 millones de dólares.

En algunas importantes actividades industriales las filiales norteamericanas han logrado tener una fuerte participación en la producción industrial de la Gran Bretaña, como puede apreciarse por los siguientes datos:

> negro de humo, 75 por ciento; rasuradoras y hojas de rasurar, 55 por ciento; automóviles, 50 por ciento (General Motors, Ford y Chrysler); productos refinados del petróleo, 40 por ciento; computadoras, 40 por ciento; tractores y maquinaria agrícola, 40 por ciento; refrigeradores, del 33 al 50 por ciento; productos químicos farmacéuticos, 20 por ciento, e instrumentos, más del 15 por ciento.

En el comercio exterior de la Gran Bretaña, las filiales industriales norteamericanas que operan en ese país han alcanzado también una posición relevante. En el año de 1965 realizaron exportaciones de productos manufacturados por valor de 1 887 millones de dólares, lo que representó el 17 por ciento de la exportación industrial total, que en ese año montó a 11 180 millones de dólares.

En otras líneas, las inversiones directas norteamericanas han adquirido importancia y muestran una tendencia visiblemente ascendente. En el comercio, las grandes cadenas como Woolworth y Sears amplían constantemente el número y tamaño de sus establecimientos. En el ramo bancario, siendo Londres un gran centro financiero, el segundo del mundo, y en consonancia con el crecimiento de los intereses norteamericanos en la Gran Bretaña, se han multiplicado las filiales de los grandes bancos yanquis y sus asociaciones con instituciones inglesas. Casi no existe banco importante de los Estados Unidos que no cuente con una o varias filiales en la Gran Bretaña, destacándose el Bank of America, el Chase y Morgan.

Economistas británicos estiman que, de continuar la tendencia de los últimos años, las inversiones norteamericanas directas en la Gran Bretaña ascenderán a 37 550 millones de dólares en el año 1980, que representarán el 14 por ciento del Producto Nacional Bruto, frente al 5.2 por ciento que representaban en 1965.

La penetración norteamericana en la Gran Bretaña, como en la mayoría de los demás países, ha tomado la forma no solamente de creación de nuevas empresas y ampliación de las existentes, sino de manera creciente se está manifestando en la compra de negocios establecidos de tiempo atrás, con lo que se está desplazando a inversionistas nacionales. Han sucumbido ante la fuerza expansiva norteamericana compañías británicas de gran tamaño y tradición como la Rootes (automóviles), adquirida por la Chrysler; la Vauxhall (automóviles); la Enciclopedia Británica (editora), entre muchas otras.

En el año de 1967 operaban en la Gran Bretaña cuanto menos 1 600 filiales y asociaciones de monopolios norteamericanos en las principales actividades económicas, especialmente en la industria, el petróleo, el comercio y las finanzas. Las utilidades obtenidas por esas empresas ascendieron a 592 millones de dólares, correspondiendo a las industriales una tasa promedio del 12.5 por ciento en 1970.

República Federal Alemana

Después de Canadá y de la Gran Bretaña, la República Federal Alemana es el más importante receptor de inversiones directas norteamericanas. En el año de 1970, el valor en libros de los capitales de empresas de los Estados Unidos invertidos en la RFA ascendió a 4 579 millones de dólares, estando colocados preferentemente en la industria manufacturera, que absorbió 2 812 millones de dólares, o sea el 61.4 por ciento del total, y en el negocio petrolero, en donde tenían invertidos 1 198 millones de dólares, que representaron el 26.2 por ciento. Los dos renglones absorbieron conjuntamente el 87.6 por ciento de las inversiones totales de origen norteamericano.

La importancia relativa que las inversiones directas norteamericanas tienen en la economía de la RFA es del orden del 2.17 por ciento del Producto Nacional Bruto (año de 1965), estimándose que para el año de 1980 esa proporción aumentará al 8.08 por ciento, con una inversión norteamericana total de 40 500 millones de dólares. En algunos renglones industriales importantes, la importancia relativa de las filiales norteamericanas es la siguiente (datos de 1964):

> petróleo, 38 por ciento del capital; maquinaria, vehículos y productos metálicos, 15 por ciento; producción de coches, 40 por ciento; industria alimenticia, 7 por ciento; computadoras, 84 por ciento; productos químicos y hule, 3 por ciento.

El valor de la producción de las filiales industriales norteamericanas que operan en la RFA alcanza cifras importantes, como puede apreciarse por los siguientes datos correspondientes al año de 1964 (no dispongo de cifras más recientes): las ventas totales ascendieron a 4 356 millones de dólares, de las cuales correspondieron a ventas en el mercado interno 3 196 millones de dólares y a ventas en el exterior 1 160 millones. Como en

ese año las exportaciones industriales de la RFA ascendieron a 15 920 millones, las ventas al exterior de las filiales industriales norteamericanas que operan en la RFA representaron un 7.28 por ciento de esas exportaciones industriales.

Las utilidades que obtienen las filiales norteamericanas que operan en la RFA son superiores al 14 por ciento anual, en promedio, ya que con una inversión de 4 276 millones de dólares obtuvieron en 1970 rendimientos de 623 millones de dólares. Las utilidades en la industria manufacturera son mucho mayores, elevándose al 19.6 por ciento de la inversión, pues con un total en ese renglón de 2 812 millones de dólares, los rendimientos ascendieron a 551 millones de dólares. Ello explica la fuerte tendencia de las empresas norteamericanas a invertir en la industria alemana.

En el caso de la RFA se observa la misma tendencia de las corporaciones norteamericanas de expansionarse mediante la adquisición de negocios establecidos. Un caso conspicuo es el de la compra por parte de la General Motors de la empresa Opel, importante productora de automóviles, y la adquisición de la Taunus, también de automóviles, por parte de la Ford. En años recientes, este movimiento se ha intensificado afectando empresas alemanas del petróleo, de productos químicos, de la industria alimenticia y de otras ramas.

* * *

Hemos llegado al fin de la jornada. Tenemos la esperanza de haber presentado al lector una visión panorámica del capitalismo monopolista norteamericano en su acción dentro de los EE.UU. y en escala mundial, que le permita apreciar en toda su magnitud la desproporcionada influencia que tienen los grandes grupos financieros yanquis, a través de sus "corporaciones transnacionales" y del apoyo del propio gobierno de los Estados Unidos, en la conformación del desarrollo de nuestros países y la amenaza que representa esa influencia para la propia

independencia económica de las naciones débiles. El lector podrá darse cuenta de que el problema fundamental a que se enfrentan los países del "Tercer Mundo" que giran dentro de la órbita capitalista es el dominio que tienen y que intentan consolidar los sectores imperialistas norteamericanos.

Por fortuna, debemos señalar, los países dependientes cada vez adquieren conciencia más clara de esa amenaza y están uniendo sus fuerzas para hacerle frente. Ya algunos países han logrado cortar de raíz ese dominio, como Cuba, entre otros, y algunos están en el proceso de lograr sacudirse de la sujeción en que han vivido hasta ahora. En este sentido, debemos ser optimistas, porque el curso de la Historia nos favorece. Si el presente trabajo logra contribuir en algo a dar municiones para la lucha de liberación frente al imperialismo, habremos cumplido nuestro objetivo fundamental al llevarlo a cabo.

ANEXOS

Anexo No. 1

LAS 100 EMPRESAS MAYORES DE LOS EE.UU.

(Año de 1970)

No. DE ORDEN	NOMBRES	RECURSOS (millones de dólares)	GIRO
1	American Tel. & Tel. (N.Y.)	49 641	Teléfono
2	Bank America (San Francisco)	29 740	Bancos
3	Prudential (Newark)	29 134	Seguros
4	Metropolitan (N.Y.)	27 866	Seguros
5	First National City Corp. (N.Y.)	25 835	Bancos
6	Chase Manhattan Corp. (N.Y.)	24 526	Bancos
7	Standard Oil (N.J.)	19 242	Industria
8	Equitable Life Assurance (N.Y.)	14 371	Seguros
9	General Motors	14 174	Industria
10	Manufacturers Hanover Corp. (N.Y.)	12 665	Bancos
11	J.P. Morgan (N.Y.)	12 112	Bancos
12	Western Bancorporation (Los Angeles)	11 410	Bancos
13	Chemical New York Corp.	10 979	Bancos
14	New York Life	10 741	Seguros
15	John Hancock Mutual (Boston)	10 048	Seguros
16	Bankers Trust New York Corp.	9 931	Bancos
17	Texaco	9 924	Industria
18	Ford Motor	9 904	Industria
19	Conill Corp. (Chicago)	8 864	Bancos
20	Gulf Oil	8 672	Industria
21	Intl. Busines Machines	8 539	Industria
22	Security Pacific Nat. Bank	8 038	Bancos
23	First Chicago Corp.	8 028	Bancos
24	Mobil Oil	7 921	Industria
25	General Telephone & Electronics	7 739	Industria
26	Marine Midland Banks (Buffalo)	7 638	Bancos
27	Sears Roebuck (Chicago)	7 623	Comercio
28	Aetna (Hartford)	7 215	Seguros
29	Penn Central (Philadelphia)	6 851	Transportes
30	Intl. Tel. & Tel.	6 697	Industria
31	Standard Oil of California	6 594	Industria
32	U. S. Steel	6 311	Industria
33	General Electric	6 310	Industria
34	Charter New York	6 309	Bancos
35	Wells Fargo & Co. (San Francisco)	6 225	Bancos

36	Northwestern Mutual (Milwaukee)	6 125	Seguros
37	Crocker Nat. Corp. (San Francisco)	6 032	Bancos
38	Mellon Nat Bank & Trust (Pittsburgh)	5 670	Bancos
39	Standard Oil (Ind)	5 397	Industria
40	Nat. Bank of Detroit	5 175	Bancos
41	Conneticut General (Bloomfield)	5 065	Seguros
42	Chrysler	4 816	Industria
43	First Nat. Boston Corp.	4 733	Bancos
44	Travelers (Hartford)	4 710	Seguros
45	Shell Oil	4 610	Industria
46	Consolidated Edison (N.Y.)	4 449	Electricidad
47	First Bank System (Minneapolis)	4 406	Bancos
48	Atlantic Bichfield	4 392	Industria
49	Tenneco	4 344	Industria
50	Northwest Bancorporation (Minneapolis)	4 342	Bancos
51	Pacific Gas & Electric (San Francisco)	4 319	Electricidad
52	Massachusetts Mutual (Springfield)	4 288	Seguros
53	Mutual of New York	3 747	Seguros
54	Western Electric	3 744	Industria
55	E. I. du Pont de Nemours	3 567	Industria
56	Union Carbide	3 564	Industria
57	New England Life (Boston)	3 544	Seguros
58	Franklin New York (Mineola N.Y.)	3 454	Bancos
59	Commonwealth Edison (Chicago)	3 375	Electricidad
60	Westinghouse Electric	3 358	Industria
61	Bethlehem Steel	3 331	Industria
62	First Pennsylvania Corp. (Phil)	3 288	Bancos
63	American Electric Power (N.Y.)	3 242	Electricidad
64	Southern Calif. Edison (Los Angeles)	3 227	Electricidad
65	Bank of New York Co.	3 149	Bancos
66	Southern Company (Atlanta)	3 098	Electricidad
67	Southern Pacific (San Francisco)	3 066	Transportes
68	Phillips Petroleum	3 057	Industria
69	Eastman Kodak	3 043	Industria
70	Continental Oil	3 043	Industria
71	Goodyear Tire & Rubber	2 955	Industria
72	R. C. A.	2 936	Industria
73	Burlington Northern (St. Paul)	2 926	Transportes
74	Norfolk & Western Ry (Roanoke)	2 784	Transportes
75	Union Pacific (N.Y.)	2 782	Transportes
76	Dow Chemical	2 780	Industria
77	Sun Oil	2 767	Industria
78	Conneticut Mutual	2 761	Seguros
79	Chesapeake & Ohio Ry (Cleveland)	2 718	Transportes
80	Unionamerica (Los Angeles)	2 678	Bancos
81	Cleveland Trust	2 643	Bancos
82	Public Service Electric & Gas (Newark)	2 639	Electricidad
83	Aluminium Co. of America	2 628	Industria
84	Boeing	2 621	Industria
85	Ling - Temco - Vought	2 582	Industria
86	Republic Nat. Bank of Dallas	2 581	Bancos
87	Mutual Benefit (Newark)	2 570	Seguros
88	Occidental Petroleum	2 563	Industria
89	P. N. B. Corp. (Phil)	2 554	Bancos
90	Seattle First Nat. Bank	2 549	Bancos
91	Girard Co. (Phil)	2 522	Bancos
92	Union Oil of Cal.	2 515	Industria
93	Marcor (Chicago)	2 460	Comercio
94	Penn Mutual (Phil)	2 428	Seguros
95	Wachovia Corp. (Winston Salem)	2 300	Bancos
96	Teachers Insurance & Annuity (N.Y.)	2 271	Seguros
97	Sta. Fe Industries (Chicago)	2 271	Transportes
98	Boise Cascade	2 267	Industria
99	Detroit Bank & Trust	2 261	Bancos
100	Lincoln Nat. Life (Fort Wayne Ind)	2 252	Seguros
	TOTAL	678 131	

FUENTE: Revista "Fortune" de mayo de 1971

Anexo No. 2

E. U. A.

LISTA DE LAS 50 GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES
(Año de 1970)

Millones de dólares

	Compañía	Ventas	Recursos	Utilidades	Empleados
1.	General Motors	18 752	14 174	609	695 796
2.	Standard Oil (N.J.)	16 554	19 242	1 309	143 000
3.	Ford Motor	14 980	9 904	516	431 727
4.	General Electric	8 727	6 310	328	396 583
5.	International Bus. Machines	7 504	8 539	1 017	269 291
6.	Mobil Oil	7 260	7 921	483	75 600
7.	Chrysler	7 000	4 816	(8)	228 332
8.	International Te. & Tel.	6 364	6 697	353	392 000
9.	Texaco	6 350	9 924	822	73 734
10.	Western Electric	5 856	3 744	253	215 380
11.	Gulf Oil	5 396	8 672	550	61 300
12.	U. S. Steel	4 814	6 311	147	200 734
13.	Westinghouse Electric	4 313	3 358	127	145 000
14.	Standard Oil of California	4 188	6 594	455	44 610
15.	Ling-Temco-Vought	3 772	2 582	(70)	99 447
16.	Standard Oil (Ind.)	3 733	5 397	314	47 551
17.	Boeing	3 677	2 622	22	79 100
18.	E.I. Du Pont de Nemours	3 618	3 567	329	110 685
19.	Shell Oil	3 590	4 610	237	36 754
20.	Gen. Telephone & Electronics	3 439	7 739	208	172 000
21.	R. C. A.	3 292	2 936	92	127 000
22.	Goodyear Tire & Rubber	3 195	2 955	129	136 825
23.	Swift	3 076	825	29	38 900
24.	Union Carbide	3 026	3 564	157	102 144
25.	Procter & Gamble	2 979	1 855	212	44 225
26.	Bethlehem Steel	2 935	3 331	90	130 000
27.	Eastman Kodak	2 785	3 043	404	110 700
28.	Kraftco	2 751	1 031	82	48 179
29.	Greyhound	2 740	1 202	55	67 227
30.	Atlantic Richfield	2 738	4 392	206	31 300
31.	Continental Oil	2 712	3 023	160	38 448
32.	International Harvester	2 712	2 218	52	101 920
33.	Lockheed Aircraft	2 535	n.d.	n.d	84 579
34.	Tenneco	2 525	4 344	158	60 000
35.	North American Rockwell.	2 411	1 515	65	81 455

36. Litton Industries	2 404	1 934	69	118 300
37. United Aircraft	2 349	1 546	45	68 481
38. Firestone Tire & Rubber	2 335	2 097	93	105 203
39. Phillips Petroleum	2 273	3 057	117	32 208
40. Occidental Petroleum	2 240	2 563	175	33 000
41. General Dynamics	2 224	1 096	(6)	80 900
42. Caterpillar Tractor	2 128	1 814	144	64 040
43. Singer	2 125	1 635	175	133 000
44. McDonnell Douglas	2 088	1 769	93	92 552
45. General Foods	2 045	1 361	99	44 000
46. Continental Can	2 037	1 535	76	72 025
47. Monsanto	1 972	2 145	67	62 940
48. Sun Oil	1 942	2 767	139	28 365
49. Honeywell	1 921	2 018	62	100 230
50. W. R. Grace	1 918	1 575	30	61 656
S U M A S :	214 300	207 869	11 170	6 218 426
% Respecto al total de "Las 500"	46.2	48.1	51.5	42.6
Total de las 500	463 929	432 119	21 668	14 608 581

Anexo No. 3

SISTEMA DEL SUPERGRUPO MORGAN GUARANTY TRUST

Giros y Empresa	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Bancos:				
Bank of Montreal (Canada)	3 259.7	2 827.7		1 Consejero
National Bank of Detroit	1 977.2	1 785.8	16.3	1 Consejero
Crocker-Anglo National Bank	1 831.5	1 656.7	13.2	1 Consejero
First Pennsylvania Banking & Trust (Phil.)	1 238.8	1 075.7	8.8	1 Consejero
Philadelphia Savings Fund Society (Phil.)	1 179.1	1 058.4		1 Cons. 1 Gte
Philadelphia National Bank (Phil.)	1 093.8	978.6	8.4	1 Consejero
Gerard Trust Corn Exchange (Phil.)	772.3	668.7	7.1	1 Consejero
American Express Co.	680.1	225.6	7.6	1 Consejero
Bank for Savings (N.Y.)	581.0	520.2		1 Consejero
Seamen's Bank of Savings (N.Y.)	533.2	475.0		2 Fid.
Fidelity Union Trust Co. (Newark N.J.)	518.2	469.3		1 Consejero
Western Savings Fund Society (Phil.)	419.9	384.3		3 Consejeros
Frankly Savings Bank (N.Y.)	305.6	271.1		
Discount Corp. N.Y.	148.8			2 Consejeros
Putnam Trust Co. (Greenwich, Conn.)	46.4		0.4	1 Consejero
Federal Reserve Bank (N.Y.)	13.4	5.6	0.2	1 Consejero
Fiduciary Trust Co. (Boston)	12.5	10.3		1 Consejero
S U M A S :	14 611.5	12 413.6	62.0	
Sociedades de Inversión:				
Morgan & Cía., Inc. (París)	982.6		35.0	Pres. 2 Cons.
Morgan Stanley & Co.				
First Boston Corp.	244.7			1 Consejero
State Street Investment Corp.	210.6		5.1	1 Consejero
Dominick Fund, Inc.	24.1		0.9	
Provident Loan Society	10.1		0.03	
Brady Security				
S U M A S :	1 472.1		43.93	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
Compañías de Seguros:				
Metropolitan Life Ins. Co. (N.Y.)	17 140.5	90 003.3		1 Consejero
Prudential Life of America (N.J.)	15 669.0	76 874.0		Pres. 2 Cons.
New York Life Ins. Co. (N.Y.)	6 923.5	22 383.0		Chmm. 2 Cons.
Mutual Life Ins. Co. (N.Y.)	2 697.1	7 394.0		1 Trustee
Insurance Co. of North America (Phil.)	1 064.0			2 Consejeros
Provident Mutual Life Ins. (Phil.)	855.7	2 465.0		1 Consejero
Canada Life Assurance Co. (Toronto)	669.8			
Great American Ins. (N.Y.)	387.9			
Federal Insurance Co. (N.J.)	219.4			1 Consejero
North British & Mercantile Ins. Co. Ltd.	127.5			1 Consejero
Atlantic Mutual Ins.	82.0			1 Consejero
Northern Insurance (N.Y.)				1 Consejero
SUMAS:	45 836.4	199 119.0		
Servicios Telefónicos:				
American Telephone y Tel.	20 807.0	7 392.0	1 109.0	1 Consejero
International Telephone & Telegraph	932.3	706.4	29.0	1 Consejero
Southwestern Bell Tel.				1 Consejero
Indiana Bell Telephone Co.				1 Consejero
The Cincinnaty & Suburban Bell Tel.				1 Consejero 3 Consejeros
The Bell Telephone Co. of Pen.				
SUMAS:	21 739.3	8 098.4	1 138.0	
Electricidad y Gas:				
Consolidated Edison Co. N.Y.	2 704.7	614.9	68.8	2 Fid.
Tennessee Gas Transmission (Houston, Texas)	1 438.6	463.1	32.5	1 Consejero
Public Service Electric & Gas (N.J.)	1 288.2	369.5	39.2	1 Consejero
Columbia Gas System (N.Y.)	1 195.7	465.1	40.4	Chmm. 1 Cons.
Duke Power (Charlotte, V.C.)	540.3	155.5	24.5	3 Cons. y Ch.
American Gas Otilities				1 Consejero
SUMAS:	7 167.5	2 068.1	225.4	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Ferrocarriles:				
Pennsylvania RR. Co.	2 923.0	888.0	16.7	Pres. 1 Cons.
New York Central RR.	2 561.0	773.0	13.2	1 Consejero
Southern Pacific RR.	2 510.0	788.0	70.0	
Ratchison Topeka & Santa Fe Ry. (Chicago)	1 594.0	634.0	65.8	1 Consejero
Union Pacific RR.	1 553.0	516.0	64.8	1 Consejero
Baltimore & Ohio RR.	1 263.0	395.0	14.8	1 Consejero
Northern Pacific Ry.	1 006.0	184.0	23.8	1 Consejero
Southern Railway S. Co.	831.0	272.0	33.1	1 Consejero
Wabash RR. Co. (S.L.)	306.0	120.0	3.8	1 Consejero
Norfolk & Western Ry.				1 Consejero
(St. Paul)				
Kansas, Ocklahoma & Gulf				1 Consejero
Pitts., St. Wayne & Chicago				1 Consejero
Penn. & Atlantic RR.				1 Consejero
Detroit Toledo				1 Consejero
W.P. RR. Co.				1 Consejero
SUMAS:	14 547.0	4 570.0	306.0	
Transporte Aéreo:				
American Airlines	500.0	378.0	21.0	1 Cons. 1 M CF
Transporte Carretero:				
Greyhound Corp. (Chicago)	245.0	286.0	21.4	1 Consejero
Transporte Marítimo:				
U.S. Lines Co.	173.0	137.0	8.2	Pres. 1 Cons.
Industria Automovilística:				
General Motors Corp.	7 908.4	11 233.0	873.0	2 Cons. y Chm.
Ford Motor Co.	3 905.0	5 357.0	451.0	1 Consejero
Chrysler Corp.	1 375.3	2 843.0	(5)	1 Cons. y MCF.
SUMAS:	13 188.7	19 233.0	1 319.0	
Industria del Hierro y Acero:				
U.S. Steel Corp.	4 712.0	3 643.0	254.6	
Whitehead Metal Products	634.5	457.8	85.8	

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Depósitos	Utilidad	Participación
General Steel Castings	41.1	39.4	2.0	
Establishments W. Carmand & Forges de Basse-Ind (París)				
SUMAS:	5 387.6	4 140.2	341.8	
Industria del Petróleo:				
Columbio Guls Transmission Corp. (Columbia Gas System Inc.)	1 195.7	465.1	40.4	1 Consejero
Cities Service (N.Y.)	1 294.7	994.9	42.4	1 Cons.MCE
Atlantic Refining Co. (Phil.)	807.8	541.3	30.2	1 Consejero
Continental Oil Houston	788.0	686.0	60.0	1 Consejero
Coronado Petroleum Corp. (N.Y.)	462.5	344.8	38.6	
Richfield Oil Corp.	422.3	269.9	28.1	Chmm. 1 Cons.
Panhandle Eastern Pipe Line Co.	416.4	136.9	22.7	1 Consejero
Hudson's Bay Oil & Gas (Canada)				
SUMAS:	5 387.4	3 438.9	262.4	
Equipo Eléctrico:				
General Electric Co.	2 561.5	4 340.5	280.2	2 Consejeros
Int. Telephone & Telegraph	932.5	765.6	29.0	
Raytheon Manufacturing	206.2	494.3	13.5	1 Consejero
Philco Corp.	204.8	398.0	7.2	1 Cons.ChCF.
Electric Auto Lite Co.	160.4	201.6	7.1	1 Consejero
SUMAS:	4 065.2	6 209.0	337.0	
Industria Química:				
E.I. Du Pont de Nemours	2 799.4	2 114.3	418.7	1 Consejero
Union Carbide & Carbon	1 632.3	1 531.3	171.6	1 Consejero
Liquid Carbonic Corp. of Cuba	861.3	1 811.9	31.1	
Monsanto Chemical	741.7	615.4	49.0	1 Consejero Chm. CF.
American Cyanamid	630.1	583.6	52.3	Chm. 3 Cons.
Chemstrand Corp. (Del.)	253.0	197.3	24.1	1 Consejero
Texas Gulf Sulphur	124.5	63.6	13.3	1 Consejero
SUMAS:	7 024.3	6 917.4	760.1	

Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Depósitos	Utilidad	Participación
Industria Química-Farmacéutica:				
Mer & Co. Inc.	213.3	216.9	30.0	1 Consejero
Smith Kline & French Labs.	96.3	134.9	25.0	1 Consejero
Lakeside Corporation	2.7	5.5	0.1	Pres. 1 Cons.
SUMAS:	312.3	357.3	55.1	
Industria Minero Metalúrgica:				
Anaconda Copper Co.	1 080.3	632.7	59.2	1 Consejero
Kennecott Copper Co.	802.8	437.2	57.3	3 Consejeros
International Nickel Co. of Canada	634.5	457.8	82.5	Chmm. 2 Cons.
American Smelting & Refining	443.8	390.4	13.0	2 Consejeros
Phelps Dodge Corp.	417.0	285.6	33.5	1 Consejero
Revere Copper & Brass.	136	245.8	10.1	
St. Joseph Lead Co.	117.5	86.2	6.3	1 Consejero
Howe Sound Co.	73.3	83.7	6.6	1 Consejero
SUMAS:	3 705.3	2 619.4	271.2	
Alimentos y Bebidas:				
National Dairy Products	642.1	1 605.7	49.4	1 Consejero
National Distiller Products Corp.	508.6	575.6	25.1	1 Consejero
Corn Products Refining Co.	423.8	507.6	33.2	1 Consejero
Campbell Soup Co.	325.8	496.5	34.5	Pres. 2 Cons.
Coca Cola Co.	308.7	342.3	33.6	Chmm. 2 Cons.
Mead Corporation	244.0	324.0	13.5	1 Consejero
National Biscuit Co.	242.0	429.0	24.5	1 Consejero
Standard Brands Inc.	229.6	521.8	15.9	1 Consejero
SUMAS:	3 069.4	5 458.0	239.3	
Maquinaria y Productos Metálicos:				
American Radiator & Standard Sanitary	378.5	517.4	21.4	1 Consejero
Food Machinery & Chemical	293.5	333.0	20.6	1 Vice Pres.
American Machine & Foundry	264.4	225.4	19.0	Pres. 1 Cons.
Air Reduction Co. Inc.	226.8	200.6	14.9	Chmm. 2 Cons.
American Brake Shoe Co.	125.5	168.0	7.7	2 Consejeros

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
The Gillete Co.	106.9	209.3	31.2	Chmm. 1 Cons.
Cladding Mc Bean & Co.	40.9	35.4	2.9	1 Consejero
The Pullman Co.				
Surface Combustion Corp.				
SUMAS:	1 436.2	1 689.1	117.7	
Envases:				
Continental Can Co.	751.0	1 146.5	40.0	Pres. 2 Cons.
Union Bag Camp. Paper Co.	214.8	180.8	19.0	1 Consejero
SUMAS:	965.8	1 327.3	59.0	
Llantas y Productos de Hule:				
Goodrich (B.F.)	559.5	771.6	37.6	2 Consejeros
Jabones, Detergentes y Productos de Tocador:				
Procter & Gamble	860.5	1 368.5	81.7	1 Consejero
Cámaras y Material Fotográfico:				
Eastman Kodak Co.	840.9	914.1	124.7	1 Consejero
Comercio:				
Montogomery Wark & Co.	778.4	1 222.6	30.7	1 Consejero
John Wanamaker, Phil.				1 Consejero
SUMAS:	778.4	1 222.6	30.7	
Varios:				
Semo Inc.	370.1	582.0	25.3	1 Consejero
Johns Manville Corp.	326.3	277.6	31.6	1 Consejero
Georgia Pacific Corp.	264.2	192.0	14.1	
U.S. Plywood Corp.	171.8	238.7	13.4	1 Consejero
Curtis Publishing	124.2	243.0	4.0	1 Consejero
Chance Wought Aircraft Inc.	101.0	254.7	4.9	
Bigelow Sanford Carpes Co.	61.2	72.0	1.9	1 Consejero
Chesebough Pond's Inc.	39.8	66.3	4.0	1 Consejero
Producing Properties, Inc.	23.0	8.2	0.7	1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Virginia Coal & Iron	15.6		0.7	
International Products Corp.	9.5	8.2	0.6	1 Consejero
Rockefeller Center, Inc.				
New River & Products Pocahontas				Pres. 1 Cons.
Havana Coal Co.				Pres. 1 Cons.
Bechtel Corp.				1 Consejero
Broadway Corp.				1 Consejero
Rome Cable Corp.				
Perkins Daniels, Mc Cormack				
SUMAS:	1 506.7	2 042.7	101.2	

(x) Datos para 1958

Las empresas subrayadas están controladas por el Supergrupo Morgan.

Abreviaturas:
- Pres. = Presidente
- Chmm. = Chairman
- Cons. = Consejero
- Gte. = Gerente
- Fid. = Fideicomisario
- MCE = Miembro del Comité Ejecutivo
- MCF = Miembro del Comité de Finanzas
- CHCF = Chairman del Comité de Finanzas

Anexo No. 4

SISTEMA DEL SUPERGRUPO CHASE - ROCKEFELLER

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Bancos:				
First National Bank of Chicago	3 038.7	2 708.0	32.0	2 Consejeros
Wells Fargo Bank American Trust	2 603.8	2 384.0	17.4	1 Consejero
Dollar Savings Bank (N.Y.)	866.0	770.3		Pres. y Fid.
Harris Trust & Savings Bank Chicago	815.9	737.6	7.0	1 Consejero
American Express Co.	680.1	255.6	7.6	3 Consejeros
East River Savings Bank (N.Y.)	565.9	515.7		1 Fid.
Riggs National Bank (Washington, D.C.)	539.6	486.9	3.6	1 Consejero
Central Savings Bank (N.Y.)	514.4	449.0	16.2	1 Consejero
Hartford National Bank & Trust	457.4	413.3	3.5	1 Consejero
Discount Corporation	148.9		1.9	1 Consejero
Mechanics Savings Bank (Conn.)	93.5	84.1		1 Consejero
SUMAS:	10 324.2	8 804.5	89.2	
Sociedades de Inversión:				
Tri-Continental Corp.	223.3		12.0	1 Consejero
Lehman Corp.	149.6		5.7	1 Consejero
Provident Loan Soc.	10.1		0.3	1 Consejero
Kuhn Loeb & Co.				1 Consejero
SUMAS:	383.0		18.0	
Seguros:				
Metropolitan Life Ins. Co.	17 140.5	90 002.9(xx)	127.4	5 Consejeros
Equitable Life Ins.	9 664.0	35 662.0(xx)		Chmm 3 Cons.
New York Life Ins. Co. N.Y.	6 923.5	22 383.0(xx)		1 Consejero
Travelers Ins. Co.	3 193.6	25 172.0(xx)	413.8	Chmm.y Cons.
Travelers Indomity Co.	532.6	474.5(xx)	17.2	1 Consejero
Maryland Casualty Co.	240.6	147.9(xx)	4.5	Chmm. y Cons
General Reinsurance Corp.	159.9	76.9(xx)	3.6	1 Consejero
North British & Merc. Ins.	127.5			1 Consejero
Merchants Fire Ass. (N.Y.)	86.3		2.4	1 Consejero
Merchants Indemnity Co.	537.2	474.5(x)	17.2	1 Consejero
Commonwealth Ins. Company (N.Y.)	17.1		0.4	1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Charter Oak Fire Ins.	3.3		0.40	1 Consejero
TOTAL:	38 122.1	173 828.8(x)	3 570.0	
Teléfonos y telégrafos:				
American Telephone & Telegraph	20 807.0	7 393.0	1 223.2	2 Consejeros
Western Union Telegraph	333.5	27.3	16.5	1 Consejero
SUMAS:	21 140.5	7 420.3	1 239.7	
Electricidad y Gas:				
Pacific Gas & Electric Co.	2 387.0	583.0	84.7	1 Consejero
Ewst Penn. Electric (N.Y.)	573.5	152.1	21.2	
Brooklyn Union Gas Co.	247.6	88.6	7.8	1 Consejero
Hartford Electric Light Co.	231.1	54.5	6.8	1 Consejero
SUMAS:	3 439.2	878.4	120.5	
Servicio Aéreo:				
American Airlines, Inc.	500.0	378.0	21.0	Chmm. 1 Cons
Eastern Airlines (N.Y.)				
SUMAS:	500.0	378.0	21.0	
Ferrocarriles:				
Southern Pacific Co.	2 510.0	788.0	70.0	1 Consejero
Great Northern Railway Co.	950.0	255.0	27.0	2 Consejeros
Southern Railway System Co.	831.0	272.0	33.0	Pres. 2 Cons.
SUMAS:	4 291.0	1 315.0	130.0	
Servicios Marítimos:				
W. R. Grace & Co.				1 Consejero
U. S. Lines				1 Consejero
States Marine Corp.				Chmm. 1 Cons.
SUMAS:				

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Petróleo:				
Standard Oil (New Jersey)	3 347.4	3 092.9	164.0	1 Consejero (Ex Chmm)
Standard Oil of Indiana	2 846.5	1 956.8	139.6	Chmm. 1 Cons
Union Oil & Gas Corp. of La.	77.6	44.7	14.6	2 Consejeros
SUMAS:	6 271.5	5 094.4	318.2	
Hierro y Acero:				
U.S. Steel Corp.	4 559.1	3 598.0	254.6	
Republic Steel Corp.	1 014.9	1 076.8	53.9	1 Consejero
Youngstown Sheet & Tube Co.	715.9	608.1	31.0	1 Consejero
Allegheny Ludlum Steel Corp.	190.2	230.7	11.3	1 Consejero
SUMAS:	6 480.1	5 513.6	350.8	
Automóviles:				
General Motors Corp.	7 246.4	11 233.1	873.1	1 Cons. y MCF
Equipo Eléctrico:				
Westinghouse Electric Co.	1 498.1	1 910.7	85.9	1 Consejero
Martin Co.				1 Consejero
Carrier Corp.	233.5	263.4	8.3	1 Consejero
Otis Elevator	153.0	201.7	24.0	2 Consejeros
Servel Inc.	19.8	17.4	3.1	
SUMAS:	1 904.4	2 393.2	121.3	
Industria Química:				
Allied Chemical Corp.	785.3	719.7	50.0	Chmm. y Cons
Spencer Chemical Co.	80.3	57.6	5.2	1 Consejero
American Agricultural Chemical	77.5	106.5	5.1	1 Consejero
SUMAS:	943.1	884.2	60.3	
Maquinaria en General:				
International Busines Machines	1 390.6	427.7	145.6	1 Consejero
Caterpillar Tractor Co.	536.5	742.3	46.5	1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Burroughs Corp.	325.8	358.1	10.7	1 Consejero
Ford Machinery & Chemical	293.2	333.0	20.6	Chmm. 1 Cons.
American Machines & Foundry	264.4	225.4	19.0	
Worthington Corp.	162.6	180.3	8.4	
Rockwell Manufacturing	104.6	122.8	9.7	1 Consejero
Chicago Pneumatic Tool	93.6	83.0	9.1	
Underwood Corp.	56.9	60.5	9.2	1 Consejero
Veeder - Root Inc.	20.2	19.9	2.2	1 Consejero
S U M A S :	3 248.4	2 553.0	281.0	
Aviones:				
United Aircraft Corp.	530.9	1 082.1	28.6	1 Consejero
National Aviaton Corp.	18.9		0.5	Ch. CF. y 1 C.
S U M A S :	549.9	1 082.1	29.1	
Minería y Metalurgia:				
American Smelting & Refining Co.	443.8	390.4	13.0	1 Consejero
National Lead	380.5	530.6	52.5	Pres. 1 Cons.
Cerro de Pasco, N.Y.	246.1	158.4	8.0	Chmm. 1 Cons.
Revere, Corp.	31.6	38.6	2.7	1 Consejero
Peru Copper Sales				1 Consejero
S U M A S :	1 102.0	1 118.0	76.2	
Llantas y Productos de Hule:				
Goodyear Tire & Rubber Co.	970.3	1 579.3	76.0	1 Consejero
B.F. Goodrich Co.	559.0	772.0	38.0	1 Consejero
S U M A S :	1 529.3	2 351.3	114.0	
Envases:				
Continental Can Co. N.Y.	750.7	1 146.5	40.0	Chmm. 1 Cons.
Owens Corning Fiberglass, Corp. (Del.)	155.4	211.3	16.2	1 Consejero
S U M A S :	906.1	1 357.8	56.2	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Papel:				
International Paper Co.	901.2	1 030.2	83.6	1 Consejero
Alimentos:				
General Foods Corp.	466.2	1 053.0	54.1	1 Consejero
American Sugar & Refining Co.	202.9	335.8	10.1	1 Consejero
Minute Maid Corp.	80.6	99.1	4.7	Chmm. 1 Cons.
Punta Alegre Sugar Sales	26.7	17.8	0.8	1 Consejero
S U M A S :	776.4	1 505.7	69.7	
Comercio:				
United Fruit	384.6	272.0	12.1	1 Consejero
R. H. Macy & Co. Inc.	217.0	472.0	8.0	1 Consejero
Mc Kesson & Robbin's	209.4	614.0	10.8	Pres. 1 Cons.
Woodward & Lothrop, Inc.	42.6	68.2	2.6	1 Consejero
S U M A S :	853.6	1 426.2	33.5	
Industrias Varias:				
Baker Castor Oil Co.	380.5	530.6	52.5	1 Consejero
Mc Graw Hill Publishing Co.	67.7	105.8	8.2	Chmm. 1 Cons.
Hals-Krome Screw Corp.	20.2	19.9(x)	2.1	1 Consejero
Gillete Safety Razor Co.	106.9	209.3	31.2	1 Consejero
Mieble-Goss-Dexter, Inc.	73.4	69.5	46.	1 Consejero
S U M A S :	648.7	935.1	98.7	
Servicios Técnicos:				
Stone & Webster, Inc.	59.0	36.4	9.2	Pres. 1 Cons.
Rockefeller Center				2 Consejeros
Rockefeller Brothers				Pres.
Rockefeller Foundation				1 Consejero
S U M A S :	59.0	36.4	9.2	

(x) Datos para 1958
(xx) Cifras correspondientes al valor de las pólizas en vigor.
Abreviaturas: las mismas utilizadas en el Anexo No. 3

Anexo No. 5

SISTEMA DEL SUPERGRUPO FIRST NATIONAL CITY BANK.

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Bancos:				
Crocker Anglo Nat. Bank (San Francisco)	1 831.5	1 500.9	80.0	1 Consejero
Samen's Bank for Savings N.Y.	533.2	475.0		1 Fid.
Hartford Nat. Bank & Trust Co.	457.4	413.0	3.5	1 Consejero
Eric Country Savings Bank of Buffalo	396.1	356.0		1 Consejero
Grace Nat. Bank, N.Y.	203.0	164.2	1.4	1 Consejero
First Nat. City Bank Trust Co. N.Y.	174.3	131.3		2 Consejeros
Putnam Trust Co. of Greenwich	47.0	41.0	0.2	1 Consejero
Citizen Nat. Bank (Englewood, N.J.)	45.0	41.0	0.2	1 Consejero
International Banking Copr. N.Y.	10.0			4 Consejeros
SUMAS:	3 697.5	3 122.7	85.3	
Sociedades de Inversión:				
U.S. & Foreign Securities	105.0		3.6	2 Consejeros
American South African Investment Co. Ltd.	11.9		0.6	1 Consejero
SUMAS:	116.9		3.6	
Seguros:				
Metropolitan Life Ins. Co.	17 140.5	90 002.9(x)	3 127.4	1 Consejero
Prudential Insurance	15 669.0	76 874.3(x)	2 815.2	1 Consejero
New York Life Ins. Co.	6 923.5	22 383.4(x)	974.8	1 Consejero
Norgthwestern Mutual Life Ins. Co.	4 041.0	9 898.1(x)	518.7	1 Consejero
Travelers Ins. Co.	3 193.6	25 172.3(x)	413.8	1 Consejero
Colonial Life Ins. Co.	88.4	536.0(x)	17.7	1 Consejero
Merchants Fire Assn.	86.3		2.4	
Atlantic Mutual Ins. Co.	82.0		2.1	2 Trustees
Seabord Surety Co.	33.8		1.4	1 Consejero
Vigilant Insurance Co.	22.6		0.5	Pres. 1 Cons.
Hudson Insurance Co.	14.6		0.5	2 Consejeros
Eagle Fire Ins.Co. of N.Y.	3.7		0.02	1 Consejero
Prudential Insurance of Great				2 Consejeros

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Britain				
SUMAS:	47 299.0	224 867.0	7 874.52	
Ferrocarriles:				
Southern Pacific Co. (San Francisco)	2 510.0	788.0	70.0	1 Consejero
Pacific RR. Co. (Omaha)	1 553.0	516.0	65.0	2 Consejeros
Eric Railroad Co. (Cleveland)	418.0	154.0	(6)	1 Consejero
Western Allegheny				1 Consejero
Green Bay Western RR. Co.				1 Consejero
SUMAS:	4 481.0	1 458.0	129.0	
Telégrafos y Teléfonos:				
New York Telephone	2 271.4	1 006.3	118.8	1 Consejero
International Telephone & Telegraph Co.	932.3	706.4	29.0	1 Consejero
Chesapeake & Potomac Telephone Co.	143.8	53.5	6.9	1 Consejero
Sc. New England Telephone Co.				1 Consejero
SUMAS:	3 347.5	1 766.2	154.7	
Minería y Carbón:				
Anaconda Copper Mining Co.	1 080.0	633.0	59.0	Pres. y Cons.
Kennecott Copper	802.8	437.2	57.3	2 Consejeros
American Smelting & Rfg. Co.	443.8	390.4	13.0	1 Consejero
Phelps Dodge Corp.	417.0	285.6	33.5	1 Consejero
Metal & Thernut Corp.	24.7	40.2	1.7	
United Chronic, Inc.				
SUMAS:	2 768.3	1 786.4	164.5	
...dad Gas:				
...dated Edison				1 Consejero
...ian Traction Light & Co.	1	151.0	10.0 (x)	
Power Co.	936.6	168.5	37.2	1 Consejero
Natural Gas	767.7	227.0	26.8	
Electric	573.5	152.1	21.0	Chmn. 1 Cons.

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Light Power Co. Ltd.				1 Consejero
SUMAS:	3 586.9	771.0	105.1	
Radio y Telecomunicaciones:				
Radio Corp. of America	811.0	1 388.0	40.0	1 Consejero
National Broadcasting Co.				1 Consejero
SUMAS:	811.0	1 388.0	40.0	
Petróleo:				
Standard Oil Co. N.J.	9 894.7	7 910.7	629.8	Chmn.
Socony Mobil Oil N.Y.	3 347.4	3 092.9	164.8	Pres. y Chmn.
Standard Oil Co. of California	2 578.3	1 564.8	253.6	Chmn.
Phillips Petroleum	1 580.0	1 163.0	105.0	1 Consejero
Buckey Pipe Line				1 Consejero
SUMAS:	17 400.4	13 731.4	1 152.4	
Hierro y Acero:				
United States Steel Corp.	4 559.1	3 598.0	254.6	1 Consejero
Armco Steel Co.	1 021.7	1 022.4	77.1	1 Consejero
SUMAS:	5 580.8	4 620.4	331.7	
Automóviles:				
Ford Motor Co.	3 462.2	5 356.9	451.4	1 Consejero
Equipo Eléctrico:				
R. C. A.	811.0	1 388.0	40.0	
International Standard Electric	469.6	415.6	13.4	
International Telephone & Telegraph	(.)	(.)	(.)	
SUMAS:	1 280.6	1 803.6	53.0	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Aviones:				
Boeing Airplane Corp.	595.3	1 612.2	12.4	1 Consejero
United Aircraft Corp.	530.9	1 082.1	28.6	Chmn. 1 Cons.
SUMAS:	1 126.2	2 694.3	41.0	
Maquinaria en General:				
Allis-Chalmers Mfg. Co.	527.9	639.6	22.9	1 Consejero
American Radiator & Std Sanitary	378.5	517.4	21.4	1 Consejero
National Cash Register	289.1	419.1	19.1	3 Consejeros
Ingersool Rand Co.	186.3	161.5	24.6	1 Consejero
SUMAS:	1 381.8	1 637.6	88.0	
Alimentos y Bebidas:				
General Food Corp.	446.2	1 053.0	54.1	1 Consejero
Borden Co. N.J.	363.6	941.3	25.5	1 Consejero
National Biscuit Co.	242.0	429.0	24.5	1 Consejero
Mead Corporation	224.1	323.6	13.5	2 Consejeros
American Sugar Rfg. Co.	202.9	335.8	10.1	1 Consejero
Vertiente Camguey Sugar of Cuba	24.0		0.7	1 Consejero
SUMAS:	1 502.8	3 082.7	128.4	
Transportes:				
W.R. Grace & Co.	530.0	470.0	15.0	1 Consejero
Pan American World Airways	481.0	357.0	7.0	1 Consejero
SUMAS:	1 011.0	827.0	22.0	
Industria Química:				
Allied Chemical & Dye	767.0	801.0	51.0	1 Consejero
Monsanto Chemical Co.	741.7	615.4	49.0	1 Consejero
Celanese Corp. of America	378.2	265.2	22.6	1 Consejero
Potash Imp. & Chemical Corp.				1 Consejero
SUMAS:	1 886.9	1 681.6	122.6	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Vidrio:				
Corning Glass Works (N.Y.)	168.1	204.5	24.3	
Comercio:				
Mercantile Stores Co. In.	167.8	87.8	5.0	2 Consejeros
Industrias varias:				
American Can Co. (N.J.)	806.1	1 107.4	40.9	1 Consejero
Southern Bleachery & Print Works	525.7	805.5	27.6	1 Consejero
Borg Warner Corp. Del.	445.0	650.0	39.3	1 Consejero
Johns Manville Corp. (N.Y.)	326.3	377.6	31.6	2 Consejeros
Guerlain Inc.				1 Consejero
Brooklyn Bridge Preszing & Cold Strage				1 Consejero
SUMAS:	2 103.1	2 940.5	139.4	
Servicios varios:				
Stone & Weboter, Inc.	59.0	36.0	9.2	1 Consejero
Merchats Refrigerating Co.	18.4	12.6	0.6	1 Consejero
Ritz Carlton Hotel Co.	1.5		0.8	2 Consejeros
SUMAS:	78.9	48.6	10.6	
Otros:				
Metal & Termit Corp.	24.8	40.2	1.7	
Pallas Corp.	10.1		0.3	1 Consejero
Cranton (R.I) Print Works				1 Consejero
195 Broadway Corp.				1 Consejero
SUMAS:	34.9	40.2	2.0	

FUENTE:
(x) Estas cifras corresponden al valor de las pólizas de Seguros en vigor.
Abreviaturas: Las mismas utilizadas en el Anexo Núm. 3.

Anexo No. 6

SISTEMA DEL SUPERGRUPO
CHEMICAL BANK NEW YORK TRUST COMPANY

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Bancos:				
Comercial Credit Co.	1 892.0		27.9	1 Consejero
The Bowery Savings Bank	1 734.1	1 561.1	54.9	1 Trustee
Pitts. National Bank	982.5	842.0	6.4	1 Consejero
Greenwich Savings Bank (x)	648.1	578.7		1 Trustee
Bank for Savings N.Y.	581.0	520.2		1 Trustee
Seamen's Bank For Savings	533.2	475.0		1 Trustee
Central Savings Bank New York	518.0	451.0		2 Trustees
First National Bank (Atlanta)	499.0	448.0		1 Consejero
Hartford National Bank & Trust Co.	457.4	358.5	3.5	1 Consejero
Harlem Savings Bank (x)	406.3	370.8		1 Consejero
First National Bank of Miami	360.0	330.0	2.0	1 Trustee
Trust Company of California	234.5	208.5	2.7	1 Consejero
Excelsior Savings Bank N.Y.	190.7	169.6		1 Consejero
Discount Corp. N.Y.	148.9		1.1	1 Consejero
French American Banking Corp.	127.3	102.0	18.0	1 Consejero
Mechanical Savings Bank (Hartford)	93.5	84.1		1 Consejero
Summit Trust Co. (N.J.)	47.6	26.1	0.3	Pres. 1 Cons.
Nat. Bank & Trust Co. (Virginia)	34.0	30.7	1.7	1 Consejero
Weehawken Trust Co.	28.0	25.8		
City Investing Co.				2 Consejeros
Ward Banking Co. N.Y.				1 Consejero
Fidelity Trust of Pittsburgh				1 Consejero
SUMAS:	10 623.9	7 582.1	135.2	
Sociedades de Inversión:				
Nat. Bank of Detroit	1 977.0	1 786.0	18.0	
Wilmington Trus Co. (Delaware)	373.0	317.0	3.0	
Christian Securities	83.0			
Delaware Trust Co.	80.0			
International Finance Ltd.	73.3		7.8	Chmn. 1 Cons.
Equity Corp. (Del.)	68.2		0.7	1 Consejero
General American Investors Co.	25.1		1.1	1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Inc. (Delaware)				
Chemical Int. Finance Ltd.				Pres. 2 Cons.
California Pacific Title Co.				1 Consejero
International Basic Economy Corporation				1 Consejero
S U M A S :	2 679.6	2 103.0	30.6	
Seguros: (xx)				
Equitable Life Ass. Society of U.S.	9 664.0	1 558.0	35.6	2 Consejeros
New York Life Ins. Co.	6 923.5	974.8	22.4	Chmn. 1 Cons.
Continental Ins. Co. N.Y.	1 588.5	...	27.3	2 Consejeros
Conn.Mutual Life Ins. Co. (Hartford)	1 516.4	224.4	4.4	1 Consejero
Hartford Fire Ins. Co.	1 119.7	350.5	13.0	2 Consejeros
Allstate Insurance Co. Illinois	674.2	...	36.2	1 Consejero
Home Insurance Co. of N.Y.	608.4	401.2	14.1	Pres. 3 Cons.
Fireman's Fund. Ins. Co. (San Francisco)	561.7	283.5	20.5	1 Consejero
Hartford Accident & Indemnity Co.	541.7	251.1	13.1	1 Consejero
Guardian Life Ins. Co. of America (N.Y.)	491.9	80.0	1.8	1 Consejero
Great American Ins Co. N.Y.	382.0	196.8	13.7	1 Consejero
Aetna Insurance Co. (Hartford)	295.6	240.8	5.0	2 Consejeros
Niagara Fire Ins. Co. N.Y.	257.3		7.4	2 Consejeros
United States Fires Ins. Co.	157.2	9.2	3.7	1 Consejero
North British & Mercantile Ins. Co.	127.5			1 Consejero
U.S. Life Ins. Co. N.Y.	112.0	1.5		1 Consejero
Home Indemnity Co.	36.8			Pres. 2 Cons.
Bankers & Shippers Co.	28.2	...	0.4	1 Consejero
Western Fire Ins. Co.	26.8	...	1.1	1 Consejero
Jersey Insurance Co. of N.Y.	18.2	...	0.2	1 Consejero
Commonwealth Insurance Co. of N.Y.	17.1		0.4	Chmn. 2 Cons.
Mercantile Insurance Co. of America N.Y.	16.2			1 Consejero
General Reins. Corp.				1 Consejero
Pacific Fire Ins. Co.				1 Consejero
Homeland Ins. Co.				1 Consejero
Royal Liverpool Ins. Group.				1 Consejero
Insurance Society of N.Y.				1 Consejero
Century Indemnity Co.				1 Consejero
Piedmont Fire Ins. Co.				1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
World Fire & Marine Ins.Co.				1 Consejero
Standard Insc. Co.				1 Consejero
Home Life Insc. Co.				Pres. 2 Cons.
Phoenix Assurance Co. of N.Y.				1 Consejero
North River Fire Ins. Co.				2 Consejeros
British & Mercantile Insc. Co. of America				Chmn.
S U M A S :	25 164.9	4 571.8	220.3	
Petróleo:				
Texas Company	3 347.7	2 678.0	354.3	1 Consejero
Shell Oil Company	1 767.3	1 810.0	147.4	2 Consejeros
S U M A S :	5 115.0	4 488.0	501.7	
Automóviles:				
General Motors	8 553.0	12 736.0	959.0	Control
Ford Motor Co.	3 462.2	5 356.9	451.4	1 Consejero
S U M A S :	12 015.2	18 092.9	1 410.4	
Vehículos de Motor:				
Truehauf Trailer Co.	224.0	956.0	13.0	1 Consejero
Aluminio:				
Aluminium Ltd. (Canadá)	1 317.3	448.7	24.1	1 Consejero
Aviación:	514.0	428.0	12.0	1 Consejero
Productos Metálicos:				
General Cabel Corp.	123.6	170.4	8.7	1 Consejero
Bridgeport Brass Co.	92.3	173.1	7.1	1 Consejero
American Chain & Cable Co.	69.8	113.0	5.2	1 Consejero
Holo-Krome Screw Corp.	1.8	4.5	0.2	Chmn.
S U M A S :	287.5	461.0	21.2	
Productos de Tocador:				
Revlon, Inc.	84.5	124.9	10.8	1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Maquinaria en General:				
American Brake Shoe Co.	125.5	168.0	7.7	1 Consejero
Alco Products, Inc.	106.8	114.6	3.3	1 Consejero
Fairbanks Morse & Co.	83.9	87.6	1.9	1 Consejero
U.S. Industries	80.2	86.6	1.7	1 Consejero
Associated Spring Corp.	32.9	48.4	1.9	
American Machine & Metals, Inc.	31.9	51.0	3.1	1 Consejero
New Britain Machine Co.	24.6	27.3	0.3	1 Consejero
SUMAS:	485.8	583.9	19.9	
Electricidad, Gas y Carbón:				
Texas Gas Trans. Corp.	251.2	116.0	7.8	1 Consejero
Hartford Electric Light Co.	231.1	54.5	6.8	1 Consejero
Northern Electric Co.	183.7	236.1	9.2	1 Consejero
Pitts. Coke & Chem. Co.	75.0	70.0	2.7	1 Consejero
Elizabet Consol Gas. Co.	30.7	16.0	1.3	1 Consejero
Sandia Corporation				1 Consejero
SUMAS:	771.7	492.6	27.8	
Hierro y Acero:				
U.S. Steel Corp.	4 559.1	3 598.0	254.6	2 Consejeros
Republic Steel Corp.	1 014.9	1 076.8	53.9	1 Consejero
National Steel Corp.	842.8	737.0	54.9	1 Consejero
SUMAS:	6 416.8	5 411.8	363.4	
Industria de la Construcción:				
Penn. Dixie Cement Corp.	68.3	51.6	9.5	1 Consejero
George A. Fuller Co.	41.4	135.9	2.4	
Pennsylvania Glass, Sand.	26.5	17.2	3.0	1 Consejero
SUMAS:	136.2	204.7	14.9	
Productos Químicos:				
Du Pont de Nemours	2 799.0	2 114.0	579.0	Control
National Distillers & Chemical Corp.	508.6	575.6	25.1	Vice-Pres. 1 Cons.

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Chemical Solvents Corp.	76.4	70.4	2.9	1 Consejero
Interchemical Corp.	64.5	122.6	6.6	1 Consejero
Northwest Nitro-Chemical Ltd.	19.9	6.8	0.3	Chmn. 1 Cons.
International Products Corp.	9.5	8.2	0.6	
National Petr-Chemical Corp.				
Wilson & Toomer Fertilizer Co.				1 Consejero
SUMAS:	3 477.9	2 897.6	614.5	
Radio:				
All America Cables & Radio Co. N.Y.	932.3	706.4	39.0	1 Consejero
Papel:				
Champion Paper & Fibre Co.	184.4	168.7	7.7	1 Consejero
Western Tablet and Stationery Company	16.5	34.9	1.3	1 Consejero
SUMAS:	200.0	203.6	9.0	
Llantas y productos de Hule:				
U.S. Rubber Co.	659.4	976.8	35.6	Chmn. 2 Cons.
Princenton Tire Co.	14.2	20.2	0.2	
SUMAS:	673.6	997.0	35.8	
Equipo Eléctrico:				
Western Electric Co.	1 474.8	2 322.8	102.2	Pres. 2 Cons.
Avco, Corp.	187.6	306.6	9.6	1 Consejero
Otis Elevator Co. (N.Y.)	153.1	201.7	24.0	2 Consejeros
SUMAS:	1 915.5	2 830.5	135.8	
Servicios de Ingeniería:				
Bell Tel. Labs Inc.	1 474.8	2 322.8	102.2	1 Consejero
Foster Wheeler Corp.	77.1	163.7	5.9	
Stone & Webster, Inc.	59.0	36.4	9.2	1 Consejero
SUMAS:	1 610.9	2 522.9	117.3	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Teléfonos:				
Ill. Bell Telephone Co.				1 Consejero
Sc. N.E. Telephone Co. New Haven)				
Hoteles:				
Hotel Waldorf Astoria				
Ferrocarriles:				
So. Pacific Co.	2 518.0	760.0	65.0	1 Consejero
New York Central Railroad	2 512.0	760.0	5.0	1 Consejero
Atlantic Coast Line RR. Company	558.0	162.0	11.0	1 Consejero
Del. & Bound Brook RR. Co.				
SUMAS:	5 588.0	1 682.0	81.0	
Industria Textil:				
Burlington Ind. Inc.	525.7	805.5	27.6	1 Consejero
Minería:				
American Smelting & Refining Co.	443.8	390.4	13.0	1 Consejero
Phelps Dodge Corp.	417.0	285.6	33.5	1 Consejero
Vanadium Corp. of America	82.0	70.0	2.5	1 Consejero
SUMAS:	942.8	746.0	49.0	
Transporte:				
Wilson Marine Transit Co.	75.0	70.0	2.7	1 Consejero
Pa. Reading Seashore Lines				1 Consejero
SUMAS:	75.0	70.0	2.7	
Cigarrillos:				
Liggett & Myers Tobacco Co.	404.4	554.9	30.0	Pres. 1 Cons.
Edgewater Saw Mills Co.				1 Consejero

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Alimentos para animales:				
Ralston Purina Co.	201.9	530.6	17.8	1 Consejero
Alimentos y Bebidas:				
Corn Products Refining	423.8	507.6	33.2	2 Consejeros
National Sugar Rfg. Co.	65.0	189.0	1.1	1 Consejero
American Chicle Co.	54.1	68.7	9.2	1 Consejero
Ecuadorian Corp.	14.4	1.8	1.7	Chmn. 1 Cons.
Haytian American Sugar Co.	12.8	6.7	0.5	Chmn. 1 Cons.
Haiti West Indies Co.	12.8	6.7	0.5	1 Consejero
Del Monte Propietaries Co.	6.8	3.6	0.4	1 Consejero
C. T. Wilson & Co.				1 Consejero
La Plantation Dauplin, S.A.				1 Consejero
SUMAS:	589.7	784.1	46.6	
Comercio:				
Sears Roebuck & Co.	2 184.7	4 036.2	198.7	Pres. 1 Cons.
F. W. Woolworth Co. N.Y.	586.4	916.8	39.1	1 Consejero
Associated Dry Goods Corp.	143.4	290.1	9.1	Chmn. 1 Cons.
Mc Crory Mc Lellan Stores Corp.	85.0	171.6	4.1	1 Consejero
S. Klein Dept. Sotres Inc.	20.4	91.4	1.3	1 Consejero
SUMAS:	2 983.9	5 506.1	252.3	
Varios:				
Congoleum Mairn Corp.	52.3	47.8	0.6	1 Consejero
Technicolor Inc.	23.0	27.3	0.2	1 Consejero
Lehn & Fink Prod. Corp.	15.1	32.6	1.3	1 Consejero
Weco Corp.	5.2	9.4	0.5	1 Consejero
Thermatonic Carbon Co.				Chmn. 1 Cons.
Astoria Importing & Mfg. Co.				Pres.
SUMAS:	95.6	117.6	2.6	

(x) Datos para 1960
Abreviaturas: Las mismas del Anexo Núm. 3

(xx) Los Datos de la columna depósitos corresponden al valor de las pólizas en vigor.

Anexo No. 7

SISTEMA DEL SUPERGRUPO
MELLON NATIONAL BANK & TRUST CO.

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Bancos:				
Mellon National Bank	2 068.0	1 753.0	23.0	Control
The Hanover Bank	1 822.7	1 587.0	16.0	1 Trustee
Cleveland Trust Co.	1 457.5	1 332.0	12.0	1 Consejero
Dry Dock Savs. Bank	645.0	576.0		1 Fid.
Bankers Trust Co.				1 Consejero
Federal Reserve Bank (Clev.)				1 Consejero
SUMAS:	5 993.2	5 248.0	51.0	
Sociedades de Inversión:				
Trailmobile Finance Corp.				1 Consejero
T. Mellon & Sons				Control
SUMAS:				
Compañías de Seguros: (x)				
Equitable Life Ass.	9 664.0			1 Consejero
General Reinsurance Corp.	159.9	76.5	3.6	1 Consejero
National Union Fire Ins. Co.	88.4	62.0	1.1	6 Consejeros
National Union Indemnity Co.				2 Consejeros
SUMAS:	9 912.3	138.5	4.7	
Electricidad, Gas y Carbón:				
General Electric Co. N.Y.	2 536.0	4 350.0	566.0	1 Consejero
Westinghouse Electric Corp.	1 910.7	1 498.1	85.9	Pres. 3 Cons.
Pittsburgh Consolidated Coal & Iron	367.5	282.0	20.5	Chmm. 1 Cons.
Porter (H.K.) Co. Inc.	129.2	226.0	6.7	1 Consejero
Canadian Westinghouse Ltd.	81.7	134.3	2.1	1 Consejero
Duquesne Light Co.				2 Consejeros
SUMAS:	5 025.1	6 490.4	681.2	

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Teléfonos:				
Bell Telephone Co. Pa.				1 Consejero
Ferrocarriles:				
Pennsylvania C. Pa.	2 873.0	844.0	1.0	1 Consejero
Lake Eric & Eastern RR. Co.	698.0	220.0	(20.0)	1 Consejero
Waynesbury & Washington RR. Co.				1 Consejero
Mc. Keesport & Youghiogheny RR.				1 Consejero
Western Allegheny RR. Co.				1 Consejero
The Pullman Co. (Chicago)				1 Consejero
S U M A S :	3 571.0	1 064.0	(19)	
Minería:				
So Minerals Corp.	619.3	606.9	44.1	1 Consejero
Hanna (M.A.) Co.	416.9	90.0	11.0	Chmn. 2 Cons.
Tatanium Metals Corp. of America				1 Consejero
S U M A S :	1 081.2	696.9	55.1	
Hierro y Acero:				
Lockhart Iron & Steel Co.				Vice-Pres.
U.S. Steel Corporation	4 559.1	3 598.0	254.6	1 Consejero
Armco Steel Corp.	1 021.7	1 022.4	77.1	1 Consejero
(National Supply Co.)				
National Steel Corp.	842.8	737.0	55.0	1 Consejero
Jones & Laughlin Steel Corp.	821.3	765.7	29.5	Chmn. Pres.
				4 Consejeros
Allegheny Ludhum Steel Corp.	190.2	230.6	11.3	Presidente
Crucible Steel Col. of America	187.6	219.2	6.1	Chmn. 2 Cons.
Wyckoff Steel Co. Pitts.	12.4	32.6	1.1	1 Consejero
S U M A S :	7 626.1	6 605.8	434.7	
Petróleo:				
Gulf Oil Corp.	3 576.3	2 713.0	290.5	Chmn.3 Cons.

Giros y Empresas	Recursos	Depósitos	Utilidad	Participación
	(Millones de dólares)			
Automóviles:				
General Motors Corp.	7 246.4	11 233.1	873.1	2 Consejeros
Chrysler Corp.	1 369.0	3 007.0	32.0	1 Consejero
S U M A S :	8 615.4	14 240.1	905.1	
Aluminio:				
Aluminium Co. of America	1 324.0	861.0	40.0	Chmn. 2 Cons.
Productos Químicos:				
Union Carbide & Carbon Corp.	1 632.3	1 531.3	171.6	1 Consejero
Koppers Co. Inc.	202.1	240.1	5.4	Chmn. Pres.
				1 Consejero
Diamond Alkali, Co.	142.9	137.9	11.3	Chmn. 2 Cons.
Hood Chemical Co. Inc.				1 Consejero
S U M A S :	1 977.3	1 909.5	188.3	
Jabones y Detergentes:				
Procter & Gamble	860.5	1 368.5	81.7	1 Consejero
Vidrio:				
Pittsburgh Plate Glass Co.	619.3	606.9	44.1	1 Consejero
Pittsburgh Corning Corp.	168.1	204.9	24.3	Chmn. y Pres.
Canadian Pitts. Ind. Ltd.				1 Consejero
Columbia Southern Chemical Corp.				1 Consejero
Duplate Can, Ltd.				1 Consejero
Plate Glass Co.				Pres.
S U M A S :	787.4	811.8	68.4	
Artículos Fotográficos:				
Eastman Kodak Co.	840.9	914.1	124.7	1 Consejero
Maquinaria en General:				
Westinghouse Air Brake Co.	191.2	209.4	11.4	3 Consejeros
Combustion Engenning Inc.	177.0	325.9	7.0	Chmn.
American Brake Shoe	125.5	168.0	7.7	Chmn.
Balw-Konx	105.4	161.4	5.8	1 Consejero

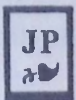
Giros y Empresas	Recursos (Millones de dólares)	Depósitos	Utilidad	Participación
Joy Mfg. Co.	88.4	91.1	5.0	1 Consejero
Dravo Corp.	62.9	92.3	1.8	1 Consejero
Mc. Kay Co. (Pitts.)	7.9	9.9	0.4	1 Consejero
Melpar Inc.				1 Consejero
Le Tourneau Westinghouse				1 Consejero
SUMAS:	758.3	1 057.9	39.1	
Alimentos:				
Heinz (H.J.)	237.7	316.9	11.1	Chmn. 1 Cons.
Kellogg Co. (Pullman Co.)	227.3	339.9	13.5	1 Consejero
Stouffer Corp.	18.9	40.7	1.3	1 Consejero
SUMAS:	483.9	757.5	25.9	
Comercio:				
The Grat Atlantic & Pacific Tea Co., Inc.	674.6	5 048.6	52.0	1 Consejero
The Kroger Co.	346.2	1 911.9	25.5	1 Consejero
SUMAS:	1 020.8	6 960.5	77.5	
Varios:				
Pullman Inc. (Wilmington)	227.3	299.9	13.5	1 Consejero
Westinghouse Broadcasting Company				1 Consejero
Mine Safety Appliances Co.				1 Consejero
Trailmobile Inc. (Cinn.)				1 Consejero
SUMAS:	227.3	399.9	13.5	

FUENTE: Fortune, Julio y Agosto de 1961.
Abreviaturas: Las mismas del Anexo Núm. 3
(x) Los datos de la columna Depósitos corresponden al valor de las pólizas en vigor.

INDICE

Este libro se terminó de imprimir el día 13 de mayo de 1972 en los talleres de Ediciones Sol, Golfo de Guayaquil número 4, México 16, D. F. Fecha de edición: 23 de mayo de 1972. Se imprimieron 4,000 ejemplares.

La composición y negativos para offset fueron elaborados en la Imprenta de Juan Pablos, S. A. Mexicali 39, México 11, D. F.



(Viene de la primera solapa)

norteamericana, que tanto pesa sobre los trágicos problemas que conmueven al mundo. Y no precisamente para allanar y hacer feliz la vida de las masas trabajadoras de todos los pueblos de la Tierra, sino más bien para sumirlas en la angustia y la desesperación.

Debemos agradecer a José Luis Ceceña, director de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, que nos haya resumido en forma clara y elocuente cientos y miles de páginas para, sin necesidad apenas de comentario alguno, demostrarnos lo que su interés como hombre de nuestro tiempo nos quiere demostrar y no tiene necesidad de decirlo directamente: que se impone una conciencia clara y penetrante de lo que el capitalismo en su última fase de desarrollo implica de negativo para el libre, normal y progresivo desarrollo de los pueblos hacia una sociedad justa, en la que unos pocos hombres no puedan ser los árbitros de los destinos de quienes crean la riqueza: el inmenso ejército de trabajadores de todas clases.

El imperio del dólar se complementa con una lección sumamente didáctica de los instrumentos técnico-económicos de que se vale el sistema monopolista para ejercitar su dominio, y con un capítulo suficientemente documentado para demostrar el íntimo entrelazamiento de los grupos financieros con los hombres que directamente dirigen la actividad bélica de los ejércitos del imperialismo norteamericano.